



«МИРАС» УНИВЕРСИТЕТИ

«СТУДЕНТТІК ҒЫЛЫМ 2021»

*атты халықаралық студенттік ғылыми-практикалық конференциясының
МАТЕРИАЛДАРЫ*

МАТЕРИАЛЫ

международной студенческой научно-практической конференции

«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА 2021»

V ТОМ

ШЫМКЕНТ – 2021

«МИРАС» УНИВЕРСИТЕТІ

«СТУДЕНТТІК ҒЫЛЫМ 2021»

*атты халықаралық студенттік ғылыми-практикалық конференциясының
МАТЕРИАЛДАРЫ*

МАТЕРИАЛЫ

международной студенческой научно-практической конференции

«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА 2021»

V ТОМ

ШЫМКЕНТ – 2021

УДК 378:001
ББК 74.58
С84

Редакция алқасы (*редакционная коллегия*): А.Ж. Едилханов, М.Б. Мырзалиев, Е.Ю. Ан, А.Б-П. Даниярова, И.Ю. Хан, З.А. Есеркепова, А.В.Роговой, Ж. Манатқызы, А.Н. Жидебаева, Г.П.Коптаева, С.С.Есенбекова, Д.Б.Ешенкулова, Л.А.Ризаева, М.Т.Сулейменова, М.Д. Бутаев, У.Ж.Конакбаева, Ж.А. Жуматаева, Б.Б.Тайтелиева, А.А.Худайбергенов, Д.С.Абдуллина, М.А.Усербаева, Т.С. Митрошенко.

Студенческая наука 2021: Материалы студенческой международной научно-практической конференции. – Шымкент: типография «Әлем», 2021. – Т. 5. – 604 с.

Студенттік ғылым 2021: Студенттік халықаралық ғылыми-практикалық конференциясы материалдары. – Шымкент: «Әлем» баспаханасы, 2021. – Т. 5. – 604 б.

ISBN 978-9965-20-271-1

«Студенттік ғылым 2021» атты студенттік халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының материалдарында бизнес және басқару, туризм және қонақжайлылықты басқару, ақпараттық және телекоммуникациялық жүйелер, құқықтану, педагогика және психология, филология, дизайн және көркем еңбек, дене шынықтыру және спорт, химия-биология бағыттарының дамуы бойынша ғылыми еңбектер жарияланды.

В материалах студенческой международной научно-практической конференции «Студенческая наука 2021» опубликованы научные труды по развитию следующих направлений: бизнес и управление, туризм и управление гостеприимством, информационные и телекоммуникационные системы, юриспруденция, педагогика и психология, филология, дизайн и художественный труд, физическая культура и спорт, химия-биология.

УДК 378:001
ББК 74.58

ISBN 978-9965-20-271-1

БИЗНЕС ЖӘНЕ БАСҚАРУ

БИЗНЕС И УПРАВЛЕНИЕ



ОӘЖ 334 (574.25)

КӘСІПОРЫННЫҢ КАДРЛЫҚ ӘЛЕУЕТІ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУДІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Абдукаас Б. - 1 курс магистранты
Алматы Технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Резюме: В статье авторы рассматривают кадровый потенциал предприятия и основные направления его совершенствования.

Summary: In the article, the authors consider the personnel potential of the enterprise and the main directions of its improvement.

Қызметкерлерді тиімді басқару-бүгінгі күнде кез келген ұйымның басты мәселесі. Қазіргі іскери қоғамға бір-бірімен тіл табыса алатын, жаңа идеялар ұсына алатын, басқа адамдарға басшылық жасайтын және оларға ынта, қуат бере алатын мамандар өте қажет. Жетекші индустриалды елдердің табыстылығы ұйымды басқару тұжырымдамасының орталығында кез келген ұйымның ең жоғары құндылығы ретінде тұлға тұруы керек екенін көрсетеді.

Тарихи тәжірибе көрсеткендей, басқару қызметі үшін оның сипаты мен мазмұны қоғамда, ең алдымен экономикалық қатынастар саласын реттейтін рөл атқарады. Менеджмент - бұл адам қызметінің ең қиын салаларының бірі, онда жеке адамдардың тұлғааралық қарым -қатынасы көрінеді, өндіріс процессімен біріктіріледі. «Менеджмент» термині қол жеткізуге бағытталған тез үйлестірілген шаралар кешені.

Персоналды басқару - саясаттың, институттардың жиынтығы және еңбек психологиясы принциптерін іс жүзінде қолдануға мүмкіндік беретін процедуралар ғана емес, сонымен қатар қызметкермен жұмыс жасау және қызметкер арасында қалыпты қарым-қатынас орнату, еңбек процесінде қызметкерлерді ынталандыру және еңбекақы төлеудің қаржылық және басқа түрлерін қарастыру болып табылады [1].

Персоналды басқару субъектілері ретінде қызметкерлерді басқару функцияларын жүзеге асыратын ұйымның басқару аппаратының тұлғалары мен бөлімшелері әрекет етеді. Олар өздерінің бағыныштыларына қатысты басқару функцияларын орындайтын барлық деңгейдегі басшылар, сондай-ақ өздерінің лауазымдық міндеттерін орындайтын персоналды басқару қызметінің мамандары (персонал жөніндегі менеджерлер) болып табылады. Басқару объектісі еңбек әлеуетін қалыптастыру, оны дамыту, ынталандыру саясатын жүргізу, еңбек даулары мен тұлғааралық өзара қарым-қатынастарды

реттеу кезінде басқарушылық функциялар іске асырылатын ұйымның қызметкерлері (жұмысшылар, мамандар, басшылар) болып табылады. Отандық және шетелдік экономистердің пікірінше, персоналды басқару жүйелерінің көмегімен ұйымдар маңызды мақсаттарға қол жеткізе алады. Персоналды басқаруды басқарудың бір бөлігі ретінде қарастыру жұмыс орнында, атап айтқанда: іріктеу, аудару, жылжыту, бөлу, бағалау, кадрларды даярлау және дамыту; мотивация беру, негізгі қызметтік міндеттерді, жүйені дамыту, сыйақы, қосымша жеңілдіктер жүйесін құру, кеңес беру, қызметкерлердің басқаруға қатысуы, қызметкерлермен келіссөздер жүргізу, әділеттілік принциптерін сақтау; әлеуметтік қорғау - қауіпсіз еңбек жағдайын жасау, заңдылықты сақтау, осылардың барлығы персоналды басқару жолында айрықша рөл атқарады. Әлеуметтік ұйымның негізгі элементі - адам. Ұйым ішіндегі адамдар арасында әр түрлі қатынастарға негізделген ұнату, бедел және көшбасшылық деңгейлері. Бұл қатынастардың көпшілігі тұрақты кодтар, ережелер, нормалар түрінде берілген. Формальды байланыс пен бейресми арақатынаста, ұйымдағы басқа адамдармен бірге болатын адамды алдын ала анықтау керек, оны басшы немесе кадр менеджері анықтайды [2].

Басшылардың көпшілігі бейресми қарым - қатынастарды теңестіру үшін формальды жағына мән береді, осыған байланысты адамдардың қажеттіліктері мен мүдделерін барынша қанағаттандыруға мүмкіндік беретін кәсіподақтардың, әйелдер мен жастар ұйымдары рөлін күшейту қажет, өйткені ол жұмысшылардың жоғары өнімді және шығармашылық жұмысын жақсартуға септігін тигізеді. Мансапты басқару элементтерінің бірі мамандарды басшылықтың кадрлық резервіне іріктеу болып табылады. Бұл іс-шара қызметкерлерге ұйым басшылығы оларды бос орындарға үміткер деп санайтынын сезінуге мүмкіндік береді және өзін-өзі бағалау мотивінің пайда болуына ықпал етеді.

Компанияның кадр саясатының маңызды бағыты инновацияларға сезімтал және туындайтын міндеттердің стандартты емес шешімдерін ұсынатын жаңа формацияның басшыларын ұсынуға арналған кадрлар резервін құру болып табылады. Кадрлық резервтің болуы құрылған бос орындарға үміткерлерді даярлаудың ғылыми негізделген бағдарламаларын әзірлеуге, резервте тұрған мамандарды мақсатты түрде дамытуға, оларды басқару жүйесінде тиімді пайдалануға мүмкіндік береді. Ұйым неғұрлым белсенді болса, көбінесе оның қызметінде үлкен және кіші қақтығыстарға негіз бар. Жанжалсыз ұйымдар жоқ. Қақтығыстар прогрессивті құрылымы бар ұйымдарда жиі кездеседі және қақтығыстардың неден туындағанын түсіну, олардың барысы мен шешілуін басқара білу-көшбасшыда болу керек қасиеттің бірі [3].

Кадр саясаты соңғы жылдары елеулі өзгерістерге ұшырады және ұйымның даму стратегиясына толық сәйкес келеді. Кадрлық жұмыс екі негізгі іс-шаралар тобын қамтиды:

- ұйымның барлық бөлімшелерін қажетті және сапалы жұмыс күшін;

- жоғары нәтижелерге қол жеткізу үшін қызметкерлерді ынталандыруды қамтамасыз ету. Ірі компанияларда кадр саясаты әдетте ресми түрде жарияланады, ол адами ресурстарды басқарудың маңызды аспектілерін реттейтін жалпы корпоративтік құжаттарда (меморандумдарда, нұсқаулықтарда және т.б.) тіркеледі. Ол шағын ұйымдарда арнайы әзірленбейді, бірақ бейресми жүйе ретінде бар. Кадр саясатының принциптері: әділеттілік, дәйектілік, еңбек заңнамасының сақталуы, теңдік және кемсітушіліктің болмауы. Ұйымның персоналды басқару жүйесін кадрлармен қамтамасыз ету кадр қызметі қызметкерлерінің қажетті сандық және сапалық құрамын білдіреді. Кадрлық қызметтің сандық құрамы-бұл ұйымның осы бөлімшесі қызметкерлерінің тізімдік құрамы.

Қызметкерлердің сапалық сипаттамалары - бұл қызметкерлердің лауазымға немесе жұмыс орнына қойылатын талаптарға сәйкестігін нақты білдіретін кәсіби, моральдық және жеке қасиеттердің жиынтығы. Персоналдың сапалық сипаттамаларының бүкіл жиынтығын үш негізгі топқа бөлуге болады: қабілеттер (білім деңгейі, алған білім көлемі, кәсіби қызметтің белгілі бір саласындағы жұмыс тәжірибесі, кәсіби дағдылар), ынталандыру (кәсіби және жеке мүдделер саласы, мансап жасауға ұмтылу, билікке ұмтылу, қосымша жауапкершілік пен қосымша жүктемелерге дайын болу), қасиеттері (физикалық, психикалық немесе интеллектуалдық жүктемелердің белгілі бір деңгейін қабылдау қабілеті, зейіннің шоғырлану қабілеті), жад және кез-келген жұмысты орындау үшін қажетті басқа да жеке қасиеттер). Ұйымның персоналды басқару жүйесін іс қағаздарын жүргізу кадр қызметін бекітілген стандарттар мен нұсқаулықтардың талаптарына сәйкес жасалған барлық құжаттармен қамтамасыз етуді, құжаттарды компанияның құрылымдық бөлімшелеріне және ұйымнан тыс басқа субъектілерге құруды және жіберуді білдіреді [4].

Персоналды басқару жүйесінің негізгі іс жүргізу функциялары: келіп түсетін және берілетін құжаттаманы уақтылы өңдеу; құжаттаманы персоналды басқару жүйесіндегі тиісті орындаушыларға жеткізу; кадр мәселелері бойынша құжаттарды басып шығару; персонал бойынша құжаттарды тіркеу, есепке алу және сақтау; істерді осы ұйым үшін бекітілген номенклатураға сәйкес қалыптастыру; кадр мәселелері бойынша құжаттардың көшірмесін жасау және көбейту; құжаттардың орындалуын бақылау; құжаттаманы көлденең және тік байланыстар бойынша беру болып табылады.

Адамның кәсіби маңызды қасиеттері сауалнама және тест әдістері, сондай-ақ арнайы жабдықтар арқылы зерттеледі. Мамандыққа қойылатын талаптар эргономикалық өлшеулерді, уақытты, социометриялық матрицаларды құруды, ақпаратты талдауды және т.б. қоса алғанда, еңбек процесінде қызметкерді бақылау негізінде мамандар жасаған профессиограммаларда көрсетіледі. Қызметкерлерді іріктеу мен орналастырудың арқасында ұйымда өндірістік ұжым құрылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Персоналды басқару негіздері: оқу. П. А. Златина. 2017ж.
2. Персоналды басқару: жоғары оқу орындарына арналған оқулық Базарова, б.л. Еремина. 2020ж.
3. Столяренко Л. Д. Басқару психологиясы: учеб. жәрдемақы. - Ростов н / ж: Финикс, 2015ж.
4. Армстронг М. Адам ресурстарын басқару практикасы. 8-ші басылым. – СПб: Питер, 2018ж.

УДК 336.71

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Абдуллаев Ж.В., Саттарова О.Т., Махаммаджонов Т.А. – студенты группы
ЭУ-2011 р-3

Научный руководитель: к.э.н., ст.преп. Темирова Ж.Ж.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада лизингтік операциялар, оларды жетілдіру мүмкіндіктері, сондай-ақ осындай операцияларды есепке алуды ұйымдастыру және ішкі бақылау сияқты Қазақстан жағдайында кредиттеудің дәстүрлі емес нысандары қарастырылады.

Summary: This article discusses non-traditional forms of lending in Kazakhstan, as leasing operations, their improvement, and the organization of accounting for such transactions and internal control.

По мнению экспертов, текущая экономическая ситуация в Казахстане благоприятна для лизинга. Объект лизинга согласуется с противоречиями между предприятием, не имеющим средств на модернизацию, и банком, не желающим кредитовать данное предприятие, поскольку не обладает достаточной гарантией возврата вложенных средств. Лизинговая операция выгодна всем участникам: одна сторона получает кредит с поэтапной оплатой и необходимым оборудованием; другая сторона-гарантия возврата кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до получения последнего платежа[1].

Лизинг является важным механизмом стимулирования предпринимательства, внедрения новых технологий, обновления и увеличения основных фондов, снижения социальной напряженности, создания дополнительных рабочих мест, привлечения инвестиций и др.

Общая ситуация в экономике оказывает решающее влияние на развитие лизинга в стране. Когда годовой уровень инфляции снизится как минимум до 15-20%, начнется инвестиционный период реформ, когда предприятия и банки будут готовы и чувствительны к инвестированию и кредитованию, а инвесторы, видя устойчивую картину макростабилизации, почувствуют снижение риска и, в первую очередь, готовы инвестировать в наиболее привлекательные для них отрасли.

В Казахстане Лизинг в настоящее время занимает очень скромную долю в общем объеме инвестиций в основной капитал - 0,68% против 15-20% или даже 30% в развитых индустриальных странах [2].

Бурному развитию лизинга, особенно коммерческого, препятствует ряд нерешенных вопросов. Это, прежде всего:

- чрезмерный и пропорциональный рост цен на машины и оборудование и неравенство цен между продукцией машиностроения и другими отраслями;
- поиск и привлечение внутренних и внешних источников сбережений, инвестиций для финансирования лизинга машин и оборудования;
- поиск и поиск источников получения и поставки машин и оборудования на основе лизинга (отечественное производство, импорт и экспорт);
- состояние платежной системы в экономике, рост платежей и взаимных долгов предприятий, невозврат кредитов получили широкое распространение в последние годы;
- отсутствие и слабость законодательной и нормативной базы для развития и регулирования лизингового бизнеса;
- несоответствие, несоответствие механизма государственной поддержки и стимулирования лизингового бизнеса.

Важным вопросом, определяющим формы организации внутреннего или международного лизинга (экспорт и импорт), является определение и оптимальный выбор лизингополучателем источников получения и поставки машинно-технической продукции (внутреннее производство, импорт и экспорт) [3].

В республике практически отсутствует производство основных видов оборудования, необходимого предприятиям различного профиля.

Еще более серьезной проблемой остается неукоснительное старение парка сельхозтехники. Предполагается, что она будет решаться за счет контрактов с западными фирмами, а также поставок с казахстанских заводов на лизинговой основе.

В случае увеличения неплатежей и взаимной задолженности предприятий, то есть резкого снижения платежной дисциплины, сложной задачей и проблемой, стоящей перед банками и лизинговым фондом, является разработка механизма возврата бюджетных и других средств, выделенных на проведение лизинговых операций. Эта задача является неотъемлемой частью общей проблемы - создания эффективной системы обеспечения выполнения обязательств по лизинговым сделкам посредством гарантий, имущественных гарантий и страхования коммерческих рисков.

За прошедший период в работе лизинговых компаний появились невежливые моменты, которые замедляют темпы развития, а лизинг, соответственно, замедляет обновление основных средств. Для реализации некоторых государственных программ, таких как импортозамещение, развитие малого бизнеса и т.д., необходимо развивать лизинг в целом.

В Казахстане лизинг лишен гибкого налогового режима, способствующего его развитию. Налоговое законодательство пока не

учитывает специфику лизингового бизнеса. Лизинговые компании по закону почти все лизинговые платежи от лизингополучателей должны быть отнесены на доходы, за исключением отчислений на амортизацию.

Необходимо усовершенствовать такой вид лизинга, как "вторичный лизинг" и скорректировать определение финансового лизинга с точки зрения обязанности лизингополучателя передавать ранее приобретенное оборудование у продавца (сезонные, оптовые и другие скидки продавцов; возможность учитывать специфику производства, спрос и предложение на остро дефицитное оборудование, возможность привлекать профессионалов для подбора и покупки оборудования).

В заключение следует еще раз отметить, что лизинг не является дешевой заменой кредита. Финансирование основных средств имеет определенные преимущества, но навыки кредитования и оценка финансовых потоков так же важны, как и необеспеченные кредиты.

Таким образом, лизинг стал эффективным инструментом обслуживания инвестиционных проектов "своих" клиентов банка. Но потенциал лизинга в Казахстане огромен, и государство и лизинговые компании проделали большую работу.

По нашему мнению, в нашей стране нет комплексной программы, включающей следующие элементы:

- была бы продумана и создана более развитая инфраструктура рынка лизинговых услуг, которая включала бы: подготовку квалифицированного персонала, раскрытие информации об услугах;
- предоставление банкам более широкого спектра льгот по долгосрочному кредитованию лизинговых сделок (более 3 лет);
- разработка системы гарантий (например, страхования), позволяющей избежать 100 %-ного обеспечения при лизинге.
- усиление комплекса мер по привлечению иностранных инвестиций в рамках лизинга, наряду с принятыми мерами (отсутствие валютного контроля в рамках международных лизинговых соглашений) [4].

Такая программа может побудить коммерческие банки перенаправить их на долгосрочные инвестиции, чтобы получить надежную прибыль в краткосрочной перспективе, вместо того, чтобы получать сомнительную, рискованную прибыль.

Список использованной литературы:

1. Смагулов А.С. Лизинг в Казахстане. – Алматы, 2018.
2. Джуха В.М. Лизинговая форма инвестирования: анализ и оценка. - Ростов н/Д, 1999. - 177 с.
3. Хмеленко С.И. Инвестиционная деятельность в агропродовольственном комплексе. - Закон и право. – 2018. - № 6.
4. Савиных В.Н. Управление лизинговым инвестированием в производство-Новосибирск, 2010.

МЕКЕМЕДЕГІ БУХГАЛТЕРЛІК БАЛАНСТЫ ҚҰРУ

Абдуллаева Н., Илияс Н., Садуакасова А.
 Ғылыми жетекші: аға оқытушы Жусупова Г.Г
 «Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматривается составление бухгалтерского баланса в организации.

Summary: The article considers the preparation of the balance sheet in the organization.

Балансты құру үшін бізге ең керегі талдау шоттар мен жинақтау шоттарының бір бірінен айырмашылығын талдай білуіміз керек. Талдау шоттары дегеніміз қандай шоттар, жинақтау шоттары дегеніміз қандай шоттар? Енді біз екі шоттар арасындағы байланыстылықты есептеулер арқылы түсіндіреміз. Кәсіпорында қаншалықты шаруашылық құралдары бар және жабдықтаушыларға оның қаншасының ақшасы төленген, қаншасының ақшасы төленбеген, жинақтау шоттары бізге осы мәліметтерді береді.

Кәсіпорынның қаржылық қызметін жүргізу барысында тек қана осы мәліметтер ғана емес, сонымен бірге осының қаншасының ақшасы төленді, төленбегенін білу үшін, бізге талдамалы шоттар керек. Себебі, талдамалы есеп жасау арқылы біз қанша зат қарыз екенімізді, қанша затқа берешегіміз бар екенімізді білеміз. Осы байланысты түсіндіру үшін кішігірім жаңадан құрылған кәсіпорынды мысалға ала отырып, осы екі: жинақтау және талдау шоттарының арасындағы байланыстылықты төмендегі мысал арқылы түсіндіріп көрейін.

Ол үшін балансы кішкене шағын ғана жиһаз фабрикасын алып көрсетейік [1]. Жиһаз фабрикасында баланста (кесте 1).

Кесте 1 - Жиһаз фабрикасында баланстағы активтер

активтер	
Негізгі құралдар	650 000
Есеп айырысуындағы негізгі құралдар	200 000
материалдар	50 000
Барлық актив	900 000

актив жағында

негізгі құралдар 650 000,

материалдар 50 000 және

есеп айырысуындағы негізгі құралдар 200 000

Барлығының жиынтығы актив валютасы 900 000 тенге тұрады (кесте 2).

Кесте 2 - Жиһаз фабрикасында баланстағы пассивтер

пассивтер		
Негізгі құралдар		850 000
Жабдықтаушылар		50 000
Барлық пассивтер		900 000

Енді **пассив жағында** осы шаруашылық құралдары көздері

Жарғылық капиталда 850 000

Жабдықтаушылар 50 000 тенге

Қосқанда жиынтығы пассив валютасы 900 000 тенге

Демек балансымыз 900 000 тенге болып тұр.

Баланстың әрбір бабына жинақтау шоттарын ашу керек. Әр шотқа жинақтау шоттарына өздерінің бастапқы қалдығын жазып, осылай шотты ашып қоясыздар. Ары қарай енді бізге талдау шоттары керек болады[2]. Ал ол шоттарды - материалдардың талдау шоттары. Мысал ретінде қарастырайық.

Кәсіпорын қарағай тақтайларын алыпты 45 метр куб, бір метрі 1000 теңгеден, 45 метр кубы 45 000 теңгеге алынған. Ағаш ұсталық желім 100 кг. Ол 10 кг-дық ыдысы 500 теңгеден, сонда килограммы 50 теңгеден болып тұр. Сонда 100 килограммы 50 000 теңге болады. Демек, 45 000 теңгеге қарағай тақтайын алып және ағаш ұсталық желімді 5 000 теңгеден 50 000 теңгеге (материалдар) алдық.

Оны жабдықтаушылардан алдық. Қандай жабдықтаушылардан? Енді талдау шоттары жабдықтаушыларға ашылады.

Ағаш бұйымдар зауытынан 45 000 теңгеге ағаш тақтайларынан алдық, ал «Хим завод» ЖШС-нен 50 000 теңгеге ұсталық желім алдық. Демек, қанша материал алынды 50 000 теңгеге материал алынды. Осы алынған шаруашылық құралдарының көзі осы жабдықтаушылар болып табылады. Демек, осы арқылы біз екі шоттың байланыстылығын түсіндіреміз. Енді біздің сіздерге есептеулеріміз бар.

Дт 8110, Өйткені өндіріске келіп тұр материалдар 8110 ДТ-те, ал кредитте материалдар, материалдар босатылды 8110-ға, суммасы 40 000 тенге. Бұл жинақтау шоты. Толық жинақтау шоты 40 000 теңгеге жалпы суммамен көрсетіліп тұр.

Ал енді талдамалы шотты қалай көрсетеміз? Бұл жерде қарағай тақтай 36 000 болса ДТ 8110, ал КТ 1310, бірақ кәсіпорынға қарағай тақтай деп талдау шотын ашамыз. Демек ал КТ 1310 қасына қарағай тақтай деп талдау шотын ашамыз. Демек, қарағай тақтай өндіріске келіп түсті 36 000 ға, 36 метр куб.

Ал енді ағаш желіміне тағы да солай ашамыз 4000 теңгеге, 80 кг ды 50 ге көбейтсең . 4000 тенгені 8110 ДТ негізгі өндіріс шоты 8110 ға материалдар – ағаш ұсталық желім келіп түсті.

Сонда екеуінің байланысын осы жерден түсінетін болсақ жинақтамалы есепте жинақтамалы шоттармен жүргізіледі. Және жалпы сумма көрсетілсе. Ал талдамалы есепте дәл осы екі жақты жазба көрсетіледі, Бірақ әр талдамалы шот екеуін қосқанда барып екеуінің суммасын беретін болады.

$$36\,000 + 4000 = 40\,000$$

Қосындысы 40 000 тенгені құрап тұр.

Екі талдау шоттарын қосқанда жалпы жинақтау шотының суммасы шығу керек[3].

Қорытындылай келе екі шот арасындағы байланыстылықты көрсеткім келіп отыр. Жоғарыдағы мысалдарға қарап отырамыз. Жинақтау және талдау шоттарының арасындағы әрекеттер олардың бір жағында жазылады. Мысалы, ДТ 8110 КТ 1310 болса, дәл талдамалы шотта да дәл солай:

ДТ 8110 КТ 1310. Тек қана талдамалы шотта материалдың аталуы көрсетіліп тұр.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Н Кабылова, Ш. Доспалинова, Е. Оразалинов. Бухгалтер (Бухгалтерлік есеп негіздері). Оқулық – Астана 2012
2. Қазақстан Республикасының Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы Заңы
3. <https://www.youtube.com/watch?v=32sQA0sWz1E>

УДК 336.71

ИСЛАМСКАЯ БАНКОВСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В КАЗАХСТАНЕ

Абдулхаев А.А., Мухитдинов М.А., Абдуллаев Х.О. – студенты группы ЭУ-2011 р-2
Научный руководитель: к.э.н., ст. преп. Темирова Ж.Ж.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Қазақстандағы ислам банкингінің дамуына талдау жүргізілді. Ислам қаржысы мен банкингінің қызмет ету заңдылықтары анықталды. Ислам қаржыларын мемлекеттің қаржы жүйесіне тартудың перспективасы көрсетілген. Қазақстанда ислам банкингін кеңейтуге бағытталған нақты ұсыныстар жасалды.

Summary: The analysis of development of Islamic banking in Kazakhstan is carried out. The regularities of functioning of Islamic Finance and banking are revealed. The prospects of involvement of Islamic Finance in the financial system of the state are shown. Specific proposals aimed at expanding Islamic banking in Kazakhstan are formulated.

Исламский банкинг оказывает большое внимание на экономическое развитие целого ряда стран. Сфера его действия является весьма широкой, что во многом предопределяется тесными связями исламского банкинга с самим исламом как религиозной системой, имеющей определяющее значение для мировоззрения мусульманского населения, проживающего в этих странах.

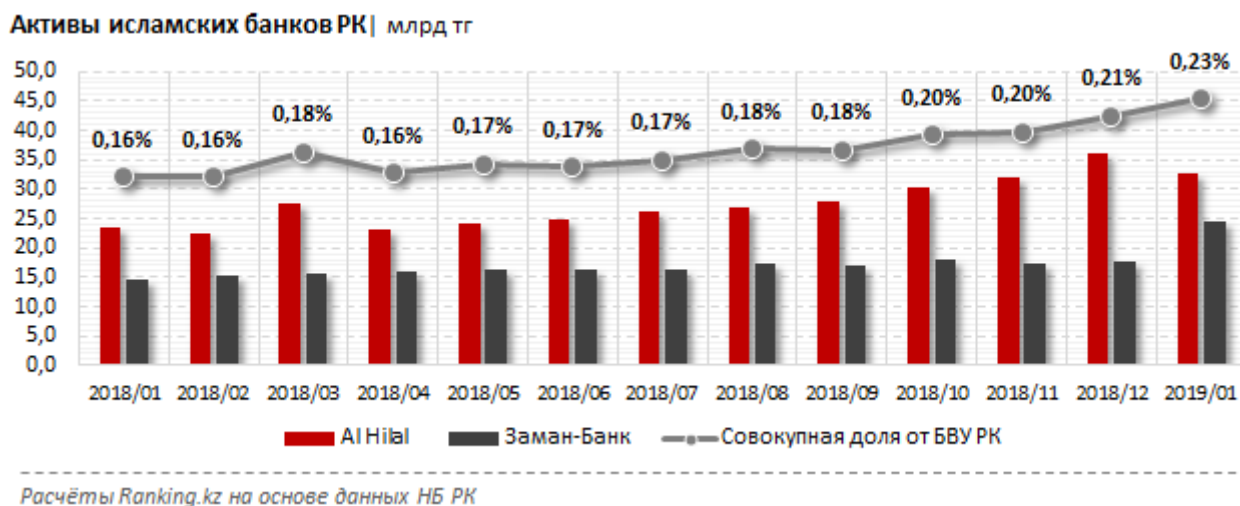
Продукты исламского финансирования становятся востребованы в силу глобализационных процессов в мире, активным процессом миграции населения исламских стран в развитые неисламские государства [1].

Стратегический контекст, в котором развивается глобальная индустрия исламского банкинга, может характеризоваться растущей тенденцией к диверсификации со стороны инвесторов нефтедолларов в поисках инвестиционных возможностей по всей Азии и определении стран, где созданы условия нормативной базы, имеется глубокая финансовая экспертиза, социально - политическая внутренняя стабильность, внутренний спрос и эффективные институциональные процессы [2].

В Казахстане работают два исламских банка: первый в РК исламский банк Al Hilal и Заман-Банк, который в 2016 году был добровольно

реорганизован в исламский банк, и в 2017 был переименован в АО «Исламский банк «Заман-Банк».

. За предыдущий год совокупная доля исламских банков в активах БВУ РК увеличилась с 0,16% до 0,23%. На конец января 2019 года показатель составил 32,6 миллиарда тенге у Al Hilal (рост составил 39,8% за год) и 24,7 миллиардов тенге — у Заман-Банка (рост 67,5% за год) (рисунок 1).

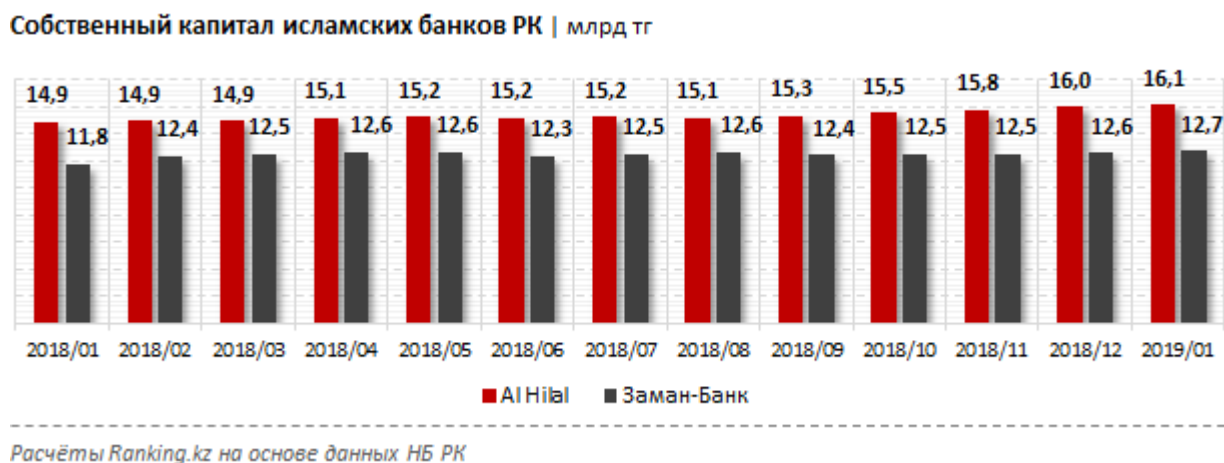


Источник: Национальный Банк РК

Рисунок 1 - Активы исламских банков РК

Объём собственного капитала исламских банков за год также показал рост: Al Hilal — на 8,4%, до 16,2 миллиарда тенге, Заман-Банк — на 7,8%, до 12,8 миллиарда тенге.

Совокупная доля от собственного капитала всех БВУ РК за год не изменилась и составляет чуть менее 1% (рисунок 2) [3].



Источник: Национальный Банк РК

Рисунок 2 - Собственный капитал исламских банков РК

Банковская деятельность Al Hilal и Заман-Банка как исламских банков должна соответствовать принципам и нормам шариата. Им запрещено давать и принимать деньги под процент. Вместо этого предполагается партнёрство банка и клиента, где между ними распределяются прибыль и убытки либо банк получает наценку или надбавку при финансировании клиента.

За последний год, к концу января 2019 года, у обоих банков выросли объёмы как ссудного, так и депозитного портфеля. Ссудный портфель Al Hilal увеличился на 37,9%, до 8,8 млрд тг, Заман-Банка — на 7,3%, до 13,8 млрд тг.

Вклады выросли сразу в 2,4 раза у Al Hilal, до 14,4 млрд тг, и в 2,3 раза — у Заман-Банка, до 652 млн тг. При этом и у Al Hilal, и у Заман-Банка в портфеле вкладов существенно преобладают корпоративные депозиты: 94% и 98,5% соответственно [3].

Процесс развития исламского банкинга продолжается достаточно стабильными темпами. Их глобальное распространение за пределами регионов, основная часть населения которых исповедует ислам, обусловлено еще и тем фактом, что исламский банкинг предполагает наибольшую прозрачность своей деятельности, нежели традиционный и это играет положительную роль в экономике государств. То, что исламские банки выступают главным образом партнерами между своими клиентами — вкладчиками и заемщиками, диктует необходимость их транспарентности, чтобы сократить моральные риски вкладчиков и инвесторов, объективно связанные с тем, что исламский банк вообще не дает никаких гарантий вкладчику по привлеченным долгосрочным инвестициям.

Необходимо также отметить, что исламский банкинг, действуя по принципу разделения убытков и инвестиционных рисков с вкладчиками, вынужден постоянно поддерживать ликвидность своего баланса на более высоком уровне, чем обычные банки западного типа, что дает значительный запас устойчивости во время финансовых кризисов.

Таким образом, сочетая безопасные инвестиции и социальную ответственность с инновациями и эффективное использование имеющихся инструментов, исламские финансы могут использовать любые современные финансовые инструменты и эффективно использовать их. Вследствие чего будет повышаться конкурентоспособность исламских финансовых институтов.

Список использованной литературы:

1. Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. Исламская финансовая и банковская система: Философия, принципы и практика. Казань. ЛиноваМедиа. 2012.
2. Филоник А. О. Исламские финансы и вызовы современности // Азия и Африка сегодня. 2018. №8
3. www.nationalbank.kz

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕКЛАМНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Абдусалымов А.А., Ахмедьяров А.А., Курбанова Э. Ш. – студенты группы
МП-2011 р-1

Научный руководитель: к.э.н., ст.преподаватель Оразова Б.Б.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Қазақстан Республикасының жарнама нарығының экономикалық көрсеткіштерін талдау материалдары талқыланады

Summary: This article analyzes the analytical materials of the economics course of the Republic of Kazakhstan.

Особое место в мировой экономике занимает сфера услуг, так как она производит услуги, являющиеся неотъемлемой частью удовлетворения материальных и духовных потребностей современного общества. Данный сектор экономики является важным фактором экономического роста, а также главным фактором повышения качества жизни населения.

В настоящее время сфера услуг в развитых странах стала крупнейшим сектором национальной экономики, на долю которого приходится 62-74% от валового национального продукта и 63-75% от общего числа занятых рабочих мест. Доля услуг в валовом национальном продукте в Казахстане имеет устойчивую тенденцию роста и составляет около 50%. В последнее время в казахстанской экономике наблюдается рост количества услуг народного потребления, изменение структуры платных услуг на основе быстрого формирования ряда новых услуг [1].

Интенсивное развитие и усиление конкуренции на рынке услуг Казахстана будет способствовать необходимости применения новых подходов к системе управления сервисными предприятиями, которая предполагает использование всех элементов маркетингового комплекса. В то же время реклама как неотъемлемая часть маркетинга позволит значительно повысить конкурентоспособность и эффективность своей деятельности.

Следует отметить, что в экономической практике и научных исследованиях реклама рассматривается как самостоятельный вид бизнеса и как элемент маркетингового комплекса.

Анализ структуры маркетингового бюджета предприятий в сфере услуг определил существенное преимущество расходов на рекламу (до 90%), которая имеет устойчивую тенденцию к росту, и показывает, что в настоящее время реклама является наиболее часто используемым элементом маркетингового комплекса. В этой связи актуальным остается вопрос оценки эффективности рекламной деятельности на предприятиях сферы услуг. Решение этой проблемы позволит снизить нежелательные затраты на рекламу и сконцентрировать усилия персонала на применении других элементов маркетингового комплекса. Оценка эффективности рекламной деятельности, в свою очередь, требует планирования затрат на рекламную деятельность, что позволит усилить предварительный контроль за расходованием ресурсов.

Анализ тенденций развития казахстанской рекламы показал, что в настоящее время казахстанский рекламный рынок получил динамичное и устойчивое развитие. Возросла доля региональной рекламы и рекламных кампаний, ориентированных на отдельные регионы. Казахстанская реклама становится важным и актуальным фактором социально-экономического, социального и культурного развития современного Казахстана [2].

Вместе с тем, исследование структуры рекламного рынка привело к выводу о наличии серьезных расхождений между темпами развития рынка услуг и темпами роста затрат на рекламные услуги, что свидетельствует о том, что менеджеры сервисных компаний не оценивают важность рекламы в Казахстане как фактор активизации процесса продвижения услуг. Основной причиной такой ситуации является осуществление рекламной деятельности в сфере услуг в условиях высокой степени неопределенности, которая характеризуется особенно мобильностью, нестабильностью и высоким уровнем риска. В настоящее время многие специалисты сферы услуг не имеют достаточных знаний в области оценки эффективности рекламной деятельности.

Кроме того, отсутствуют образцы рекламной деятельности, позволяющие выявить слабые и сильные стороны рекламных кампаний, выявить перспективные направления развития рекламной деятельности, а также комплексные методы оценки эффективности рекламной деятельности предприятий сферы услуг.

Современные методы оценки эффективности основаны на дополнительной прибыли, полученной на основе маркетинговых исследований запоминания и распознавания рекламных материалов, которые, помимо самой рекламы, не могут быть обнаружены в случае многих побочных факторов или дорогостоящей деятельности. Еще одной проблемой является отсутствие экономически обоснованного аппарата сбора данных для планирования и осуществления рекламной деятельности, который может служить методологической основой для разработки эффективных решений по осуществлению рекламной деятельности предприятиями сферы услуг.

Все это потребовало углубленного исследования методологических и методических основ проблем оценки эффективности рекламной деятельности на предприятиях сферы сервиса в современных условиях [3].

Степень разработанности темы. В работе использованы три группы литературных источников, обусловленных характером исследования.

Первую группу представляют исследования в области теории рекламы как самостоятельного вида деятельности. В этих работах разрабатываются вопросы планирования рекламы, включающие установление целей, бюджета, структуры, средств, темы, девиза рекламы, рекламного образа и каналов передачи информации. Данным проблемам посвящены работы таких авторов, как У. Уильям, В. Арене, К. Бове, А. Дейян, С. Мориарти, Д. Огилви, И. Ротцолл, У. Уэллс, В. Фрайбургер и других. В публикациях таких отечественных исследователей, как Л. Ю. Гермогенова, Е. Н. Голубкова, И. А. Гольмана, И. В. Крылова, А. Репьева и многих других, в основном исследуются различные аспекты теории рекламы, а также содержится экономический и социологический анализ практики рекламной деятельности.

Проблемам оценки эффективности рекламной деятельности посвящены труды таких авторов, как С.А. Александров, Л.Ю. Гермогенова, Е.П. Голубков, Е.Н. Голубкова, АА. Заикин, А.Н. Матанцев и др. В большинстве перечисленных работ рассмотрены лишь отдельные аспекты проблемы оценки эффективности рекламной деятельности для развитого рынка товаров. Исследования рекламной деятельности предприятий сферы сервиса практически отсутствуют.

Ко второй группе, не менее значимой для оценки эффективности рекламной деятельности на предприятиях сферы сервиса, относятся публикации, в которых реклама рассматривается как элемент маркетинга. Особо следует выделить труды зарубежных исследователей К. Бове, Г. Картера, Ф. Котлера, М. Маклюэна, В. Хойера и других, а также публикации в отечественной литературе таких исследователей, как И.Л. Викентьева, Е.П. Голубкова, В.Л. Музыканта, А.Н. Назайкина, Ф.Г. Панкратова, Е.В. Ромат, Г.Л. Тульчинского, Э.У. Уткина, которые широко рассматривают проблемы развития и формирования рынка рекламы, особенности коммуникационного менеджмента, анализируют практику проведения рекламных кампаний [4].

Третья группа литературных источников посвящена вопросам управления в сфере сервиса, а также специфике комплекса маркетинга услуг. Проблемам маркетинга и рекламной деятельности в сфере сервиса посвящены работы таких авторов, как Л.И. Ерохина, В.Д. Маркова, Э. Новаторов, Н.С. Перекалина, Е.В. Песоцкая, Е.Г. Пипко, Н.А. Платонова, Р.Ю. Попова, Л.Б. Сульповар, И.В. Христофорова и др.

Список использованной литературы:

1. Инновации в маркетинге и менеджменте: монография / под ред. С.М. Ильяшенко. – Сумы: ООО «Издательский дом «Папирус», 2013. – 616 с.
2. Крупяк Т.П. Аналіз інформаційних потреб підприємства / Т.П. Крупяк // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 220–227.
3. Долбунов А.А. Элементы и структура процесса коммуникации / А.А. Долбунов // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 2011. – № 2. – С. 79–92.
4. Морозова Н.А. Управление коммуникациями в организации / Н.А. Морозова // Вестник ВГУ. Серия Экономика и управление. – 2010. – № 2. – С. 173–181.

ОӨЖ: 332.2

ӨНДІРІСТІК ҚОРЛАР ЭКОНОМИКАЛЫҚ КАТЕГОРИЯ РЕТІНДЕ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ӨНДІРІС ПРОЦЕСІНДЕ РӨЛІ

Абенова Н. - ЭФ-18 -7к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., аға оқытушы, Туребаева Ж.К.
М.Әуезов ат.ОҚУ, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье раскрываются производственные фонды как экономическая категория и описываются их роль в производственном процессе

Summary: The article reveals production assets as an economic category and describes their role in the production process

Кәсіпорынның өндірістік қорларын басқару механизмін жетілдіру отандық экономика дамуының қазіргі сатысында өндірістің экономикалық тиімділігін жоғарылатудың маңызды факторларының бірі болып табылады. Әлеуметтік-экономикалық тұрақсыздық және нарықтық инфраструктураның өзгермелілігі жағдайында қаржылық менеджердің ағымдық күнделікті жұмысында айналым қаражаттарын басқару маңызды орынды алады, себебі осыдан кәсіпорынның сәтті және сәтсіз өндірістік-коммерциялық операцияларының себебін байқауға болады. Айналым қаражаттарын олардың жеткіліксіздігі жағдайында үнемді қолдану қазіргі кезде әрбір кәсіпорын қызметінің басым бағыттарының бірі болып табылады.

Қазақстан Республикасы әлемдік тәжірибені ескеретін, қазіргі заманға сай құқық нормаларымен реттелетін, нақты түбірлі реформалау негізінде елді тұрақты өркендену өмір жолына түсуге мүмкіндік беретін әлеуметтік-экономикалық, конституциялық, мемлекеттік-құқықтық дамудың жаңа кезеңіне өтті. Бұл туралы Қазақстан Республикасының 2016-2020 жылдарға арналған Индустриялық-инновациялық стратегиясында айтылған, стратегия Қазақстан Республикасының Президентінің тапсырыстары мен Президенттің халқына арнаған “Қазақстан – 2030: “Түлдену, қауіпсіздік және Қазақстан халқының жағдайын жақсартуға бағытталған ұзақ мерзімді стратегия” талаптарына сәйкес жасалынды [1].

Аталған стратегия Қазақстанның 2020 жылға дейінгі мемлекеттік экономикалық саясатты қалыптастырып, экономиканың шикізаттық бағыттан өңдеу салаларына бет бұруға мүмкіндік беретін экономика салаларын әртараптандыру арқылы тұрақты дамуға мүмкіндік береді. Бәсекеге қабілетті және экспортқа бағытталған тауарлар, өңдеу саласындағы жұмыстар мен қызметтер өндірісі мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясаттың негізгі міндеті болып табылады.

Бәсекелестік – экономиканың тиімді дамуының негізгі механизмі. Тиімді бәсекелестікке жағдай жасау, әділ бәсекелестікті қорғау мен қолдау мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясаттың негізгі мақсаттары – экономиканы әртараптандыру мен өндірісті модернизациялануды жүзеге асыруға мол мүмкіндік береді. Қазақстанның бәсекеге қабілетті және әлемнің қарқынды дамыған елдер қатарына қосылуға негіз болатын басымдылықтары айқындалды.

Қазақстан Республикасының Үкіметі тарапынан нарығын әртараптандыру мақсатында осы салаға қатысты мемлекет пен барлық байланыс операторларының қызығушылықтарының балансын бейнелейтін, нарығындағы барлық бағыттар бойынша еркін және бәсекелестің дамуын қамтамасыз ететін нормативтік база даярланды. Әртараптандыру процесі нәтижесіндегі бәсекелестіктің күрделенуі нарығындағы позитивті үрдістердің объективті катализаторы болу керек. Мұндай жағдайда нарықта бар мүмкіндіктері мен күш-жігерлерін лидерлік позицияны иеленіп, осы нарықта белсенді “ойыншы” болуға жұмсайды. Бұл міндетті тиімді шешу компанияның мақсатты бизнеске бағыттылығын қалыптастыру, қолда бар кадрлық әлеуетті және өндірістік

ресурстарды толық қолдану, жоғары технологиялар базасындағы инвестициялық белсенділікті кеңейту, корпоративті басқару деңгейін жоғарылату негізінде мүмкін болады [2].

Өндірістік қорларның жағдайы мен оларды тиімді пайдалану – кәсіпорынның оңтайлы қызмет етуінің басты шарттарының бірі. Нарық қатынастарының дамуы оларды ұйымдастырудың жаңа шарттарын айқындайды. Ақшаның құнсыздануы жоғары деңгейі, төлем қабілетсіздік және басқа жағымсыз жағдайлар кәсіпорынның өндірістік қорларна қатысты саясатын өзгертуге мәжбүрлеп, толықтырудың жаңа көздерін іздеуге, оларды қолдану барысындағы проблемаларды зерттеуге итермелейді.

Өндірістің үздіксіздігін қамтамасыз ететін, оның материалдық негізін қалайтын шарттарының бірі — өндірістік қорларн жиі жаңарту болып табылады. Ол өз кезегінде олардың айналымдылығы түрінде жүзеге асатын, өндірістік қорларның үздіксіздігін қамтиды.

Нарықтық экономика жағдайында экономикалық қызметтің барлық экономикадағы негізгі буыны – бұл кәсіпорын. Міне, сондықтанда, бұл деңгейде қоғамға қажетті өнім өндіріп, қызмет көрсетілуі тиіс. Кәсіпорында ресурстарды үнемдеп жұмсау, жоғары өнімді техникалар мен технологияларды қолдану мәселелері кең түрде шешіледі. Ең білікті кадрлар жинақталады. Сол сияқты бизнес – жоспарлар әзірленеді, маркетинг қолданылады, тиімді басқару жүйесі – менеджмент іске асырылады.

Кәсіпорының ағымдағы іс - әрекеттерін қамтамасыз етуде өндірістік қорлар маңызды ресурстардың бірі, ол өндіріс сферасына ғана емес, айналдыруларға, экономикада есеп – қисаптардың күй – жағдайын көрсетуіне, сонымен қатар елдегі ақша айналымдарына ықпалын тигізеді. Егер жоспарлы экономика кезеңінде өндіріс қорлары өндірістік қорларның құрылымынан жоғары болса, онда шаруашылық етудің жаңа шарттарына ауысуға жаңа проблемалар туғызды - өнімдерді тиіп жіберген уақыттан, кәсіпорындарға төлем қаражаты түскен уақытқа дейін кәсіпорын дебиторлық берешек түрінде әрекетсіздікте болады. Өнім өндіруші кәсіпорындардың дебиторлық қарызының едәуір бөлігін тиелген тауар қаражаттарды құрайды. Оны жабудың қаржылық көзімен мерзімі өткен кредиторлық берешек болады. Айналым қаражаттары кәсіпорынның өндірісін тоқтаусыз қозғалыста ұстап тұруға, өндірісті ақша және материал ресурстарымен уақытында қажеттігін қамтамасыз етуге және айналым қаражатының пайдалану тиімділігін арттыру үшін қажет.

Қазіргі уақытта меншік өндірістік қорлар өте аз, ал ол болса кәсіпорында басты ролді атқарады, өйткені коммерциялық есеппен жұмыс істейтін кәсіпорындардың белгілі мөлшерде рентабельді жұмыс істеуі үшін меншік мүлкі болуы керек. Айналым саласындағы қаражаттарды қысқартуды ынталандыру факторы айналым қаражаттарын толықтыруға керекті банкілік несие, ол өндірістік қорларн ұтымды пайдалануға мүмкіншілік тудырады. Сонымен қатар кредиторлық қарыздың өте маңызды ерекшелігі бар: меншік өндірістік қорлар мен банктік несиеден айырмашылығы, ол тауарлық түрде

тартылады. Неғұрлым кәсіпорын – сатып алушылардың (бөтендердің) экономикалық айналымында тауарлары мен ақшалары көп болса, соғұрлым көбірек ол оны орналастырады. Бірақ та капиталдың соншалықты тартылуы ел экономикасының қаржылық жағдайына және оның буындарына апатты сәулесі түседі [3].

Сайып келгенде, нарықтық қатынастың дамуы кәсіпорындарға жаңа жағдайларды талап етуде. Жоғарғы инфляция, төлем қабілеттігінің нашарлауы және басқа да дағдарыстық құбылыстар кәсіпорындардың айналым активтеріне деген саясатын өзгертуге ықпал етті, оны толықтырудың жаңа көздерін іздестіру проблемаларын қарастыруда.

Жоғарыда айтылғанның барлығы, сонымен қатар өндірістік қорларн ұтымды пайдалану және оның жағдайының жақсарту қажеттілігі мақала тақырыбын өзектілігін анықтайды.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Назарова В.Л. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің бухгалтерлік есеп: Оқулық/ Жалпы редакциясын басқарған Н.Қ. Мамыров.- Алматы: Экономика, 2005. -310бет.
2. Мырзалиев Б.С., Сәтмырзаева А.А., Әбдішүкіров Р.С. Бухгалтерлік есеп теориясы және тәжірбиесі: Оқу құралы.-Алматы: Экономика, 2008.-832бет.
3. Өскенов М.Қ., Мархаева Б.А., Абилгазиева Ж.Е. Кәсіпорынның шаруашылық қызметін талдау.-Шымкент, 2017.-132б.

УДК 335.15.12

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЕГО МЕСТО В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Авчиева К.Г., Слинченко Д.Д., Чередниченко Г.М. – студенты группы УА-2011 р-1
Научный руководитель: старший преподаватель Кененбаева З.М.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада бухгалтерлік есеп және оның қазіргі заманғы экономикадағы орны қарастырылады.

Summary: This article discusses accounting and its place in the modern economy.

В настоящее время учет имущества ведется всеми организациями, независимо от типа, формы собственности и подчиненности, обязательства и деловые операции в соответствии с применимыми законами и правилами.

Развитие предпринимательства идет рука об руку с растущей ролью бухгалтерской информации в управлении, контроле и анализе бизнеса. Своевременность, качество и достоверность этой информации достигается высокой подготовкой и профессионализмом бухгалтера.

Одним из приоритетов Послания Президента Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года «Стратегия» Казахстан-2050 »на новом этапе развития Казахстана» является ускорение перехода всех юридических лиц на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Для реализации данного приоритета необходимо обеспечить развитие профессиональной бухгалтерской базы в Республике Казахстан. В соответствии

с Законом РК от 28.02.07 г. № 234-111 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» профессиональный бухгалтер должен иметь соответствующую квалификацию, высший уровень которой достигается за счет наличия соответствующих знаний и практического опыта в организации бухгалтерского учета на предприятии[1].

Бухгалтерская организация - это система условий построения бухгалтерского процесса и организации работы исполнителей с целью получения достоверной и своевременной информации о деятельности предприятия.

Бухгалтерский учет на предприятиях ведет специальная служба - бухгалтерия. Это самостоятельный отдел, который возглавляет главный бухгалтер или руководитель финансового отдела.

Задача бухгалтерской службы - предоставить полную и достоверную информацию о бизнес-процессах и финансовых результатах предприятия, необходимую для оперативного управления и администрирования, а также для ее использования инвесторами, поставщиками, покупателями, кредиторами, государственными органами, банками и другими заинтересованными сторонами. делать стандарты бухгалтерского учета, устанавливающие принципы и правила ведения бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Бухгалтерская деятельность регулируется различными нормативными актами. Непрерывный бухгалтерский процесс делится на разные этапы, специфика которых различается в зависимости от учетной политики, принятой на предприятии, а также текущего бухгалтерского плана предприятия.

Бухгалтерский учет - это сфера деятельности, которая влияет на многие аспекты повседневной жизни. Достижения науки и техники меняют все аспекты бухгалтерского учета. Географическая близость континентов и стран, тесные экономические связи, активное участие иностранных компаний в инвестиционной деятельности, экспансия иностранного капитала и др. навязывание нового подхода к системе бухгалтерского учета в целом. Ученые, работающие в этой области, теперь понимают необходимость и целесообразность активизации усилий по интеграции национальных систем бухгалтерского учета. Они призывают к установлению отметки «ясность» на основе системы бухгалтерского учета, которая определяет основное качество любой бухгалтерской информации. Этот важный критерий отражен во всех международных стандартах бухгалтерского учета. Актуальность этого правила в нашей стране осложняется переходом на государственный язык [2].

Развитие бухгалтерского учета - неотъемлемая часть истории человеческого общества. Противоречивые интересы, сложность организации хозяйственной жизни, возрастающая роль государства и закона увеличивают важность бухгалтерского учета.

Это развитие бухгалтерского учета в результате многовекового взаимодействия и культур разных стран, которое стимулируется неуклонным ростом технического прогресса. Завершающим этапом текущего развития является стратегическая система, «основанная на интеграции видов

бухгалтерского учета, определяющая результаты деятельности предприятия по географическим регионам, группам населения и другим параметрам, а главное для определения будущего финансового положения».

В сложившейся ситуации необходимо дальнейшее развитие теоретических и методологических правил ведения бухгалтерского учета.

Различные обоснования содержания понятий, встречающихся в настоящее время в учебниках по бухгалтерскому учету, требуют некоторых пояснений. В частности, под предметом бухгалтерского учета традиционно понимается «упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации об имуществе, обязательствах хозяйствующего субъекта и их движении в денежной форме посредством непрерывного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций». Это означает, что предмет бухгалтерского учета ограничен только одной организацией. Не недооценивая важность этого правила в теме, подчеркнем, что в современной системной среде разные типы и объекты расчета и изменения их свойств взаимосвязаны и влияют друг на друга, соответственно размышляя о понятийном аппарате.

Интерпретация метода бухгалтерского учета дословно называется «использование специальных методов и приемов, которые обеспечивают непрерывное, взаимосвязанное, непрерывное представление о ресурсах и экономических процессах». В данном случае метод понимается в более широком смысле как метод исследования и относится к методологии, методу и/или способу действия. Другими словами, это тесно связано с задачами хозяйствующих субъектов. Применяется ко многим другим условиям бухгалтерского учета [3].

Есть и другие обстоятельства, расширяющие понятие бухгалтерского учета применительно к охвату международного пространства. В частности, новые модификации бухгалтерского учета:

- творчество - творчество, которое делает современного бухгалтера творцом или «строителем истины»;
- социальная, расширяющая традиционный учет и ориентированная на интересы пользователей информации;
- учет человеческих ресурсов, который рассматривает человеческий потенциал как один из важнейших ресурсов и, как следствие, его незаменимое включение в активы предприятия.

Существует целый ряд других обстоятельств, которые усиливают требования к бухгалтерскому учету и направляют его на реструктуризацию в ответ на потребности времени. Следует отметить, что динамика явлений, разнообразие экономических процессов, хотя и имеют свои особенности в разных сферах экономики, подчиняются общим законам материального мира. Поэтому понимание сути бухгалтерского учета невозможно представить без знания такой связи с другими науками и дисциплинами [4].

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что современный бухгалтерский учет - это наука, цель которой - дать знания об объективном

учете фактов и определении приоритетных результатов с использованием основанных на этом правил и процедур.

Список использованной литературы:

1. Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2010.-С.348 -349.
2. В.Л.Назарова. Бухгалтерский учет в отраслях. – Алматы: Экономика.-2014.
3. Тулешова Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. Часть 1,2. Учебное пособие, Алматы,2013.
4. Полещук Т.А. бухгалтерский учет в бюджетных организациях: Учебное пособие. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2016. – 108 с.
5. Сальменова А.Т. Реформирование системы бухгалтерского учета за годы независимости Казахстана, перспективы развития // Бухгалтерский учет и аудит. Алматы.: БИКО, № 4, 2016 год.

УДК 336.221

ИННОВАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ: ОСОБЕННОСТИ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ

Азаматқызы Д.

Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада қаржы саласындағы инновациялар: банктік инновациялардың ерекшеліктері, жіктелуі және өмірлік циклі мәселелері қаралды.

Summary: In this article, innovations in the field of Finance: features, classification and life cycle of banking innovations are considered.

Современный этап развития экономики Казахстана предусматривает высокие и стабильные темпы роста промышленности и других отраслей национальной экономики, увеличение объема ВВП, повышение конкурентоспособности производства отечественных товаров и услуг на внутреннем и мировом рынках и создание условий для структурного маневрирования.

Благоприятный инновационный климат должен формироваться ускоренными темпами. Соответственно, решить эти проблемы невозможно без предварительного развития банковской среды.

Инновации, которые работают в области финансов, означают финансовые инновации. Некоторые финансовые инновации осуществляются банками в форме банковского продукта или транзакции (технологии). Банковская инновация-это конечный результат инновационной деятельности банка, реализованный в виде нового банковского продукта или операции.

Понятие "инновация" (синоним - "инновация") трактуется современной экономической наукой как "конечный результат инновационной деятельности, реализуемый в виде нового или усовершенствованного продукта, представленного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности или в

новом подходе к социальным услугам " [1]. Для банковской отрасли это означает создание банковского продукта с более привлекательными потребительскими свойствами, чем предлагалось ранее, или качественно нового продукта, способного удовлетворить ранее не охваченные потребности его потенциального покупателя, или использование передовых технологий для создания того же банковского продукта.

В связи с этим становится актуальным процесс выбора инновационной стратегии в зависимости от того, в каком направлении будет направлена инновационная деятельность банка. Кроме того, понятие стратегии трактуется как "набор правил принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности." В противном случае концепцию стратегии можно рассматривать как основное направление движения организации, ведущее к цели в будущем.

Понятно, что несколько аналогичных кредитных организаций выбирают разные способы достижения определенных целей. Этот выбор в любом случае зависит не от личных предпочтений руководства, а от индивидуальных возможностей, условий и условий каждого банка (ресурсная база, кадровый потенциал, рыночная позиция).

В целом решение о выборе той или иной инновационной стратегии принимается в результате проведения целого комплекса фундаментальных мер, начиная с критической оценки сильных и слабых сторон банка. Таким образом, сравнивая результаты внутреннего анализа внешней среды, можно связать возможности банка с прогнозами экономического развития страны или региона.

В соответствии с быстро меняющимися условиями деятельности любой банк, как полноправный участник рынка, вынужден меняться сам, являясь инициатором внутриорганизационных инновационных процессов. Конечно, эти процессы не должны происходить спонтанно - они должны осуществляться системно в рамках разработанной инновационной стратегии, которая является частью общей стратегии развития банка.

Выбор любой стратегии, как и инновационной, всегда предполагает создание отдельного организационно-экономического механизма, обеспечивающего ее реализацию. Его направленность, особенности функционирования и структура построения во многом зависят от специфики инновационных процессов, которые определяются типологией инноваций, преобладающих в процессе инновационной деятельности банка [2].

Разработка классификации банковских инноваций обеспечивает более полное и всестороннее понимание темы исследования и позволяет выявить проблемные связи и взаимосвязи различных групп и типов банковских инноваций. В то же время внедрение структурной верстки инноваций позволяет не только определить выбор той или иной стратегии или метода создания экономического и организационно-управленческого механизма, но и определить формы внедрения и продвижения банковских продуктов.

Прежде всего, банковские инновации можно классифицировать по причинам их возникновения. Для этого различают реактивные и стратегические инновации.

Реактивные инновации относятся к действиям так называемой Оборонной стратегии банка, которая направлена на обеспечение выживания кредитной организации на рынке и в основном является реакцией на инновации конкурирующего банка. В этом случае банк вынужден осуществлять инновационную деятельность, чтобы обеспечить свое выживание в условиях рыночной конкуренции. Стратегические инновации в основном направлены на предотвращение необходимости инновационных преобразований, основной целью которых является получение определенных конкурентных преимуществ в будущем. В настоящее время примером такого рода инноваций является внедрение комплексной системы удаленного управления учетными записями и предоставление этого продукта своим клиентам [3].

Необходимо показать взаимосвязь между затратами и эффективностью банковских инноваций. При внедрении реактивных инноваций возникает ситуация, когда инновации, внедряемые конкурирующей кредитной организацией, повышают стандарт эффективности до более высокого уровня, чем ранее признавалось. Чтобы компенсировать возникшую "отсталость", банк обязан провести необходимую модернизацию технологических процессов или ассортимента предлагаемых продуктов для достижения нового соотношения рентабельности с учетом определенных затрат.

В результате стратегических инноваций банк достигает нового приемлемого уровня эффективности (в данном случае все еще перспективного), опережая своих конкурентов при значительно более низких издержках. Кроме того, в условиях стратегических инноваций кредитная организация переходит на новые конкурентные позиции, поэтому ее положение на рынке также меняется в благоприятную для нее сторону.

Таким нововведением стало вступление банков в международные платежные системы Visa International, Master Card International и др. Для выпуска своих пластиковых карт, которые в настоящее время являются очень распространенным платежным средством, но в дальнейшем будут развиваться и распространяться.

В зависимости от места в банковской деятельности инновации можно разделить на продовольственные (основные) и снабженческие. Продуктовые инновации определяют основную часть инновационной деятельности банка, так как его успех на рынке напрямую зависит от ассортимента предлагаемых им продуктов и услуг. В группе продуктовых инноваций можно выделить две категории: продуктовые инновации и рыночные инновации.

В основном инновации продукта связаны с созданием новых банковских продуктов, развитием новых услуг, а также продвижением их на рынок, на котором они созданы. Рыночные инновации сочетают в себе комплекс мер, позволяющих реализовывать уже созданные продукты на новых рынках, открывать для них новые направления использования.

В качестве примера инноваций первой категории банк выпускает и распространяет свои векселя и предлагает их своим клиентам в качестве новой версии депозита. Ко второй категории инноваций относится использование собственных векселей банка в расчетных схемах производственных цепочек, что позволило направить определенный банковский продукт на новый рынок клиентов определенной отрасли, ранее не имевших деривативов в обращении [4].

Стимулирующие инновации играют второстепенную роль, так как не связаны непосредственно с основными функциями кредитной организации. Эта группа инноваций носит технологический характер и включает в себя инновационные преобразования структуры управления, методов организации основного производственного процесса, т. е. процесса предоставления услуг и внедрения банковских продуктов, совершенствования банковских технологий и др.

Здесь следует отметить, что такое распределение отражает приоритет продуктовых инноваций перед производственными. Как уже отмечалось, этот факт определяется, прежде всего, тем, что успех любого банка обусловлен наличием достаточно стабильного спроса на его услуги и продукты. В результате такой ориентации на рынок все управленческие процессы протекают в соответствии с выбранной банком стратегией, которая, в свою очередь, начинается с анализа окружающей рыночной среды.

Следующий принцип классификации банковских инноваций-разделение их на инновационный потенциал. Выделяют следующие группы инноваций:

- радикальные или как их еще называют-основные, подразумевающие внедрение принципиально новых видов банковских продуктов и услуг, применение качественно новых технологий их внедрения и предоставления, применение совершенно новых методов управления;

- комбинаторные, т. е. предполагающие использование множества комбинаций различных доступных элементов (объединение различных доступных технологий обслуживания в один комплексный пакет с последующим представлением на рынке в качестве единого продукта);

- модификация для внесения необходимых изменений и дополнений в существующие банковские продукты с целью продления жизненного цикла (выпуск дополнительных льготных карт или страхование вкладов при выпуске пластиковых карт).

Соотношение количества перечисленных выше инновационных групп в деятельности кредитной организации имеет прямое значение для анализа конкретных изменений, а также существующей продукции и материально - технической базы банка в целом. Радикальные инновации имеют большое значение, так как они существенно влияют на механизм функционирования кредитной организации, принося что-то принципиально новое. В эту группу инноваций входит внедрение CRM-системы (Customerrelationshipmanagement), которая, в частности, позволяет систематизировать и контролировать процесс взаимодействия банка с клиентами.

Однако в большинстве случаев инновации преобладают в отношении двух последних групп. Они не имеют такого сильного резонанса, как первая группа, но их взаимосвязь не менее важна, так как основной целью комбинаторных и модификационных инноваций является коррекция и адаптация основных преобразований, которые были и осуществлены в соответствии с текущей рыночной ситуацией, а также изменением существующих целей и задач.

Список использованной литературы:

1. Банковское дело: настольная книга банкира. Учебное пособие под ред. Абишева А.А., Святова С.А. Алматы, Экономика, 2017г.
2. Шумпетер И.А. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 2012. - 476 с.
3. [Об утверждении Концепции индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы](#) Постановление Правительства Республики Казахстан от 20 декабря 2018 года № 846
4. Казахстан - 2030 Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев Послание Президента страны народу Казахстана 1997 года

ӨОЖ 336.714

ЭКОНОМИКАНЫҢ НЕГІЗГІ САЛАЛАРЫН ДАМУДА ЫНТАЛАНДЫРУДАҒЫ БАНКТІК НЕСИЕНІҢ ҚАЖЕТТІЛІКТЕРІ МЕН МАҢЫЗЫ

Айтбай А.С., Бакберген Ж.Б., Алибек Е.Д. – БФ-2011 к-1 тобының студенттері
Примкул Ұ.Т. – БФ-911 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Кейкова Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены потребности и значение банковского кредита в стимулировании развития основных отраслей экономики.

Summary: The article considers the needs and importance of bank credit in stimulating the development of key sectors of the economy.

Несие беру есептік құжатты төлеу әдісімен көрсетіледі. Бұл төлем әдісі мәндер анықталатындығымен сипатталады және жалақыға қаражат аудару несие немесе арнайы несие шотынан тікелей чек арқылы жүзеге асырылады.

Кредит өнімді өткізуден түскен түсімді алу және бөлу жөніндегі жобалар үшін кредиттік шартта белгіленген мерзім ішінде өтеледі.

Компания бұрын алынған несиелерді жүйелі түрде өтейді және жаңаларын алады, ал оның жалпы қарызы артуы немесе азаюы мүмкін. Бірақ олар блоктан блокқа ауысқан кезде қарыздар үшін ыңғайлы орын болады. Дәл сол қарыз өндіріс пен сатудың үздіксіз процесінде жақсы болады. Берілген кредит көлемін реттеу кезінде кредит желісінің сомасы қорларда белгіленеді, тұтыну кредиті тоқсан ішінде белгіленеді, ал тұтыну кредиті бойынша берешек лимиті тоқсан ішінде белгіленеді. Дәл сол қарыз, әдетте, банк алдында қайта басталады. Бұл дегеніміз, қарыздың бір бөлігі өтелген кезде, ұстаушы несие желісінің бос қалдығы шегінде қайтадан несие алады.

Несие желісін пайдалану әр уақытта банк үшін несие ресурстарына тиісті көлемде ие болу мүмкіндігін білдіреді. Егер тұтынушы кредиттік желі бойынша белгіленген лимитті толық көлемде қолданбаса, ол кредиттік шартқа сәйкес тартылған ресурс бойынша пайыздық ставканың барабар деңгейі мөлшерінде комиссиялық сыйақы төлеуге міндетті. Кредитті өтеу кепілгерлік шартында көзделген.

Кәсіпорындарға маусымдық кредит беру қаражатқа жоғары қажеттілік кезеңі берілген кредиттерді қарқынды алу кезеңімен және дайын шикізатты қайта өңдеу мен өнімді өткізу көлемінің өсу және кредиттерді өтеу кезеңімен сипатталады. Банкке кредиттерді, оның ішінде негізгі кредиттерді қамтамасыз етуге арналған нысаналы шот және оны өтеу әрбір тоқсанның соңында ұлғайта отырып жүзеге асырылады. Қордың маусымдық өсуімен берілген несиелер шығындар кезеңінде белгілі бір уақыт аралығында дереу қажетті міндеттемелермен берілуі керек.

Кредитті өтеудің нақты мерзімі тұтынушының өндірілген өнімді сатудан түскен түсім есебінен ағымдағы кезеңде кредитті өтеу міндеттемесінде көрсетіледі. Шартты термин өнім нақты уақыт режимінде қайта өңделіп, қайта өңдеу және сату көрінісін орнатқанда пайда болатын маусымдық сұраныстың өсуін тоқтату сәтін білдіреді.

Банк берген нысаналы кредиттер, жай кредиттік шоттар өзгеше сипатқа ие және нақты шаруашылық операцияны көздейді. Демек, несиенің мақсаты келесідей: нақты экономикалық операция өндірістік тапсырма аясында жүзеге асырылады; тауарлық сауда мәмілесі нақты бағалы қағаздарды немесе тауар биржасындағы келісімшартты пайдалану арқылы жүзеге асырылады. Қарыз алушылар несие банкінде есеп айырысу шоты жоқ ұйымдар бола алады. Несиенің осы түрінде сағаттық төлем алғандар жаңа коммерциялық ұйымдар болады: АО, МП, ААҚ және басқалары. Несие алу үшін тұтынушы он әлеуметтік-экономикалық дәлел келтіреді. Бұл дәлел жоспарланған іскерлік келісімшарттың тиімділігін растайды және қажет болған жағдайда жеткізушілермен және сатып алушылармен келісімшарт жасасуды растайды. Міндетті түрде тұтынушының есебі растау сәтінде және кредитті өтеу сәтінде кредитке ұсталады. Кредит қажетті міндеттемелермен қалыптастырылады, ал оны өтеу кредиттік шартта белгіленген мерзімдерде жүзеге асырылады. Қажетті міндеттемелер бухгалтерияда сақталады және тұтынушының есеп айырысу шотынан алынған мүлікті қалыптастыру үшін негіз болады. Мерзімді ұзарту немесе кредит беру кезінде мерзімді міндеттемелер мерзімі өткен кредит шотынан белгіленеді. Кредитті өтеуді қамтамасыз ету үшін кредит шартының артықшылықтарын кепіл құқығымен, кредит тәуекелінің кепілдігімен сақтандырумен бекіту қажет. Бұл жағдайда несие шарты қосымша құжаттамамен жіберіледі: кепіл шарты, кепілдік құжаты және сақтандыру полисі [1].

Жеке тұлғалар үшін ұзақ мерзімді кредиттер мынадай түрлерге бөлінеді: бау-бақша үйлерін салуға және бау-бақша учаскесін жайластыруға; аула жөндеуін салу үшін пәтер сатып алуға.

Несие бақша үйлерін салуға және бақша учаскесін орналастыруға бес жылға дейін берілуі мүмкін, ал жер учаскесін сатып алу қарыз алушыға мерзім ішінде берілуі керек. Бұл ретте осы шарттар шеңберінде кредит банктен кредит алған күннен бастап екі жыл ішінде тартылмауға тиіс. Белгіленген мерзімде кредит алу үшін өтініш жасаған кезде қарыз алушы банкке оны қаржылық тұрғыдан пайдаланатын мақсаттары туралы есеп беруге тиіс. Бұл жағдайда, егер несие қарыз алушының қолында толығымен жұмсалмаса, онда банк қарыз алушының өтініші негізінде оған тағы бір жылға несие қосуға міндетті. Есеп берілмеген жағдайда олар белгіленген мерзімде кредиттің қайда және неғұрлым жоғары пайыздық ставка бойынша жұмсалғанын көрсетуге құқылы.

Қазіргі уақытта бақша үйлеріне несие беру басқа адамдарға заңды тұлғаның атынан жалпы сомаға несие алуға құқық береді. Бұл уақытта кепілдік пен басқа құжаттарды рәсімдеудің қажеті жоқ, яғни компания несиені өтеу және ол бойынша пайыздарды төлеу кепілі болып табылатын қарыз алушылардың несиесі үшін жауап береді. Бұдан шығатыны, әрбір қарыз алушы кәсіпорын атынан өз міндеттемелерін жасай алады, ал түпкілікті мерзімді міндеттеме алынған несиенің жалпы көлемінде көрсетіледі. Нәтижесінде банк үшін қарыз алушы заңды тұлға болып табылады. Бұдан басқа, қарыз алушының жеке есебі талап етілмейді және заңды тұлға банкке алынған қарыз қаражаты туралы жиынтық есепті ұсынуы тиіс [2].

Үйді күрделі жөндеуге Кредит ауылдық жерлерде қарыз алушының орташа айлық жалақысын ескере отырып, үйді жөндеу құнының 75% - на дейінгі мөлшерде беріледі. Несиені өтеу және пайыздарды төлеу шарттары бұрынғыға ұқсас.

Үй сатып алуға несие ауылдық жерлерде маусымдық қайта құру үшін құрылыстың баға балансы мөлшерінде бес жылға дейін беріледі.

Жеке тұрғын үйлерді салуға және күрделі жөндеуге Кредит жұмыстардың сметалық құнының 75% - ына дейінгі мөлшерде беріледі. Құрылысқа Кредит алғаш рет оның жалпы сомасының 30% мөлшерінде, ал жөндеу мен абаттандыруға-50% мөлшерінде беріледі.

Тұрғын үй кооперативтеріне несие бір жылға дейінгі мерзімге беріледі және бастапқы кірістің 75% мөлшерінде беріледі. Мұндай несие қаражат алған сәттен бастап өтеледі.

Ірі қара малды сатып алуға арналған несие оның сүт өнімдеріне үш жылға дейін беріледі.

Аула құрылысы үшін несиені үш жылға дейінгі мерзімге алуға болады.

Ипотекалық кредит-бұл жылжымайтын мүлік-пәтерлер, үйлер, коттедждер, жер учаскелері, гараждар және т.б. кепілін білдіретін тұтынушылық кредит. Осылайша, егер азамат өзіне және оның отбасы мүшелеріне тиесілі басқа тұрғын үйде тұрса және тұрғын үй, тұрғын үй алаңының нормалары белгіленген жерде жеткілікті орын ала алса, тұрғын үйді салуға, қайта құруға немесе күрделі жөндеуге берілген несиенің өтелуін қамтамасыз ету үшін тұрғын үй алуға рұқсат етіледі. Тұрақты тұруға арналмаған саяжай, бау-бақша үйі және басқа да құрылыстар жалпы негіздерде

кепіл нысанасы болуы мүмкін. Ерекше жағдайларда кредиттік шарт кепілгерлік шартымен толықтырылады.

Үйдің бір бөлігін құрайтын тұрғын үй-жайлар кепілге салынбайды. Құрылыс несиесін беру Несие желісін ашу арқылы жүзеге асырылады, ол бойынша несие қарыз алушыға құрылыс-монтаж жұмыстарын аяқтау бағасымен бірге беріледі [3].

Бір жағынан, банк құрылыс желісінің қатысуымен қаражатты авансалау есебінен қаржыландыруды қамтамасыз етеді.

Құрылысты қаржыландыру процесінде банк пайдалану кезеңін, қаражаттың мақсатты жұмсалуды және құрылыс желісін бағалауды тексереді.

Қысқа мерзімді кредиттер. Талдау кезінде қазіргі жағдайда ірі бағалы қағаздармен және аяқталмаған баптармен қамтамасыз етілген несие банк мекемесі мен таңбаланған биржалық қор арқылы сатылған облигацияларды, акцияларды және басқа да бағалы қағаздарды алу арқылы берілетінін атап өткен жөн. Кредит бағалы қағаздардың бағасынан 50% - дан астам алты айға дейінгі мерзімге беріледі.

Қарыз алушы сонымен бірге банкке несие сомасының белгілі бір пайызын төлейді. Қарыз алушыда қаржылық қиындықтар туындаған жағдайда банк алты айға дейін оның өтінішін қарауға ұсынады.

Жинақталған бағалы қағаздар банкте сақталады. Оны қарыз алушыларға несие бойынша барлық төлем қарыздары толық өтелгеннен кейін ғана беруге болады. Егер қарыз алушы кредитті белгіленген мерзімде өтемесе, банк қамтамасыз ету ретінде алынған бағалы қағаздарды сатуға құқылы.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие. –Алматы: ИздатМаркет, 2020.-248 бет. (92, 117)
2. Сейтқасымов Ғ.С. Ақша, несие, банктер. -Алматы: Экономика, 2017.-466 бет. 72-130-232-162-276.
3. Әкімбеков С.Ә., Баймұхаметова А.С., Жанайдаров У.А. Экономикалық теория. – Астана: Астана полиграфия, 2018.-398 бет. (296, 299)

ОӘЖ 378.176

КРЕДИТТІК МОДУЛЬДІК ОҚУ ТЕХНОЛОГИЯСЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Ақылбек Б.А., Дүйсенбек М.Н., Курал Н.Б. – УА-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: аға оқытушы Кененбаева З.М.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматриваются особенности учебной модульной кредитной технологии.

Summary: This article discusses the features of educational modular credit technology.

Кредиттік технология оқыту тәсілі ретінде жеке тұлғаның іздеу қажеттіліктерін ынталандыру қабілетін дамытуға ықпал етеді. Ал педагогикалық технология ұжымдық іс-әрекетке баса назар аударады. Осы екі түрлі ұстанымды ажырата отырып, жоғары білім берудің инновациялық

технологиялары тұжырымдамасын дұрыс түсінуге болады. "Инновация" ұғымы "жаңа оқыту" мәселесін жүзеге асырады. Осыған байланысты оқытудың жаңа жүйесін Қазақстан Республикасының қазіргі заманғы өңірлеріне - мемлекеттік және әлемдік стандарттар шеңберінде озық технологияларға бейімдеу сияқты тәсілді іске асыру жоспарланып отыр.

"Білім" ұғымы и. Я. Лернердің жұмысында оның мәдениетін арттыру мақсатында Адамзаттың жағдайын зерттеуді білдіреді, ол:

- білім жүйесі (табиғат, табиғат, техника, адам, ғарыш және т. б.) әлем туралы білімді қамтиды;

- танымдық іс-әрекет арқылы адамға таныс тәсілдерді жүзеге асырады;

- адамның мәдени, ғылыми және әмбебап дүниетанымын дамытады;

- адамның бір құбылыстағы қарым-қатынас арқылы қабылдау қабілеті әлемде бекітілген[1].

Студент қандай дидактикалық формада немесе тақырыпта оқыса да, оның әлем туралы білімі біртұтас жүйеде қалыптасады. Студент семинарларда, практикалық сабақтарда мәселені өз бетінше табады және оның шешімін балама тәсілмен қарастырады. Мұндай білім жүйесін игеру барысында студент комбинаторлық тәсілге ұшырайды. Білімді шығармашылық деңгейде игеру энциклопедиялық білімді ынталандырады. Білім мазмұны дидактиканың негізі болып табылады. Егер солай болса, онда оқыту - тірі адамға тән әрекет, ал дидактикалық негіз - білім теориясы мен оқыту теориясының қосындысы. Мұнда біз теориялық құрылыс әдіснамасына, соның ішінде осы дидактикалық негіз жүйесіне сүйенеміз. Осылайша, білім Заңының негізгі қағидасы-мұғалім міндетті түрде оқыту мен тәрбие теориясын біріктіріп, оның қажеттілігін анықтауға тырысуы керек. Несие жүйесінде білім берудің жаңа парадигмасы "оқу - сіз қалай оқисыз", "өзін-өзі дамыту", "өмір бойы оқыту" болып өзгерді. Жаңа жүйеде оқытушы ұйымдастырушысы өзіндік танымдық қызметі студент көрсете отырып, студенттерге түрлі әдістері мен тәсілдерін білу. Университет жұмысының нәтижесі студенттердің кәсіптік білім беру бағдарламалары бойынша білім сапасы болып табылады, ал мамандарды даярлау сапасының критерийі мемлекеттік білім беру стандартының біліктілік талаптарына сәйкес айқындалатын теориялық даярлық деңгейі арқылы бағаланатын маманның кәсіптік құзыреттілігі болып табылады. Жоғары кәсіптік білім берудің мақсаты еңбек нарығының қажеттіліктеріне сәйкес мамандарды даярлау болып табылатындықтан, бұл білім беру сапасын бақылауды қоса алғанда, Болон моделінің негізіндегі қағидаттармен, оның негізгі қағидаттарының бірі болып табылады. Сонымен қатар, сапаны бақылау Оқу мерзімі мен оқыту мазмұнына, маманның кез-келген еуропалық мемлекетте жұмыс істеуге дайындығына негізделген.

Оқытудың жаңа технологияларын енгізу және білім беруді ақпараттандыру білім беру жүйесін түбегейлі трансформациялаудың басым бағыттары болып табылады. Бұдан шығатыны, білім беру процесінің екі маңызды құрамдас бөлігі болып табылатын оқу ақпаратын және оқыту технологияларын ұсыну формаларының түбегейлі өзгеруі уақыт талабы болып

табылады. Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында жоғары оқу орындарында кредиттік жүйеге көшуді бейімдеу процесі жүріп жатыр.

Сондықтан университеттің бейімделу әлеуетін және оқу бағдарламасын арттыру үшін академиялық және ұйымдастырушылық құрылымға өзгерістер енгізу, оқыту технологиялары мен әдістерін жаңарту, педагогикалық процесті жетілдіру және оқытушылар құрамының сапасын арттыру қажет болды. Кредиттік, оның ішінде модульдік оқыту технологиясы студенттердің, оқытушылар мен мамандардың академиялық алмасуы үшін қажетті жағдайларды іске асыратын өзара тестілердің бірыңғай халықаралық жүйесін құру мақсатында Ұлттық білім беру жүйесін реформалаудың жаһандық үрдісінен туындайды. Бұл оқыту технологиясы дидактикалық процестің қандай ұтымды тәсілдерді қолданатындығы туралы негізделген пікір береді [2].

Кредиттік технологияны енгізу мүмкіндігі оқулықтардың стандартқа қолданылатын модульдік технология жүйесіне бағынуының жүйелілігі болып табылады. Бұл үлгі модульде, оқулықта жіктелген объектілердің теориялық негіздерінің практикалық көрінісін біріктіруге қолайлы жағдай жасайды. Кредиттік технологияның қызметі нәтижелі нәтиже беруі үшін модульдік технологияны ұтымды пайдалану қарастырылған. Егер біз осы тұжырымдаманы байыпты қабылдайтын болсақ, онда көптеген ғалымдар мектептер мен университеттерде модульдік қызмет технологиясын зерттегенін көреміз.

Модульдік технологияны іс жүзінде қолдану бойынша өз жұмысында ғылыми жаңалықтар ашқан бұл зерттеушілердің барлығы дерлік оқулықтың несиелік технологияға бейімделуі туралы түсінік бермегені атап өтілді.

Білім беру процесінің түрлері:

- дәристер, дәристер, дәристер, дәристер, дәристер, дәристер, дәристер,
дәристер, дәристер, дәристер, дәристер, дәрис.;

-оқу топтарының семинар-практикалық сабағы;

- Зертханалық сабақ-техникалық құралдармен, арнайы құрылғылармен, емтихан өткізумен, эксперимент жүргізумен және зерттеу жүргізумен ерекшеленетін сабақ;

- табиғатқа саяхат, мұражайларда, көрмелерде оқу;

- нақты тақырыптар немесе мәселелер бойынша топтық және жеке консультациялар;

- тесттік сабақ-белгілі бір курстан кейінгі білімнің тесттік сабағы;

- емтихан сабағы-пән бағдарламасын меңгеру деңгейін тексеруге арналған сабақ.

Модернизацияның қазіргі кеңістігінде де дидактика ұғымы әлі де өзекті екенін атап өткен жөн, өйткені Ұлы Чех мұғалімі Я.А. Коменский жалпы қабылданған оқыту теориясы деп атала бастады [3]. Жоғары оқу орындарының стандарттары мен типтік бағдарламаларына негізделген дидактика және онымен байланысты ғылым салаларының заңдары әлі де практикада қолданылады. Осыған байланысты зерттеуші ч.Куписевич дидактикалық пән оқу процесіне қатысты деген ойға келді. Сонымен бірге ғалым оқу іс-әрекеті

оның пәнінің факторлары мен жағдайларына байланысты туындайды, содан кейін ғана нәтиже болады деген құнды пікір білдірді. Коменский я.а. дидактиканы оқыту өнерінің жан-жақты және әмбебап сипатын дәлелдеді. Сондықтан өміршеңдік басымдыққа ие деп айтуға негіз бар. Дидактиканың жалпы сипаттамаларының бірі-бұл мәселені абстрактілі түрде шешудің жолдарын іздеу, біз оны оқыту мәселесі деп атаймыз ба, жоқ па. Айта кету керек, дидактика оқу процесін ұтымды ұйымдастырудың көрсеткіші ретінде дамиды, студенттерге білім базасын тек бағдарламаның көлемімен шектемеуге кепілдік береді, керісінше, бұл олардың ақылға қонымды мінез-құлқын, ойлау дәрежесін арттырудың жалғыз жолы. Сонымен бірге жоғары оқу орындарындағы білім беру қызметінде студенттермен және оқытушылар құрамымен өзара іс-қимыл процеске кіру тәсілдерін таңдау арқылы жүзеге асырылады.

Білім берудің ішкі және сыртқы заңдылықтары бар. Бірінші заңдылық қоғамдық талап пен үдерістерге қатысты, бағынысты оқыту теориясы. Оқыту теориясы әлеуметтік-экономикалық, саяси, мәдени, қоғамның сұранымымен, мемлекет тапсырысымен жүзеге асады. Екінші заңдылық білім теориясына қызмет ететін дидактикалық негіздің мұраты мен мақсаты, білім алуы, әдістері, құралдары мен ұйымдастыру түрлері, студент пен оқытушының қарым-қатынас өнері, оқу материалының маңызы. Міне, бұл - оқытушының ғылыми және оқу еңбегінің негізі.

Білім теориясының сыртқы заңдылығы мыналар:

- мақсатты блогын алу, оқыту мазмұнын іріктеу, әдістер таңдау барысындағы әлеуметтік мәселелер;
- білік пен тәрбиенің бірлігі;
- оқыту үдерісінде қарым-қатынастың сөз өнеріне құрылуы;
- қоршаған әлем мен білім теориясының өзара бірлігі, әсері, ықпалы.

Оқыту теориясының сыртқы заңдылықтары:

- студенттердің танымдық оқу қызметіндегі кездесетін ішкі қайшылықтардың негізінде шешім табуы танымдық дүниетанымының тәжірибесіндегі көрінісі, студенттердің қабілеті, білігі, ғылыми пайымы, іскерлігі, машығы, автоматты деңгейдегі әрекеті немесе Ж. Аймауытовша жұлма жад пен пәлсапалық жады;
- студент пен оқытушы арасындағы қарым-қатынас, оқытудың нәтижелілігі;
- басқару ісі мен студенттің танымдық белсенділігіне нәтиженің бағыныштылығы;
- міндетті орындалатын білімнің құрылым-жүйесі, білімді бір қырынан меңгеруімен, екінші жағынан, екінші қырын білмеуін, білмеуден білуге, білуден білмеуге ауысып отыру үдерісі.

Оқытудың принципі – оны ұйымдастыруының көрнекілігі, студенттің саналы меңгеруге танымдық белсенділігі, меңгерген білімнің жүйелілігі, кезеңдік тәртібі, ғылым жетістіктерін еске сақтап, оны толықтырып отыруы, танымдық

деңгейін мәдениетпен, тәжірибемен арттыру, теория мен тәжірибені дидактикалық негіздің жүйесінде ұстауы, өзінің іс-әрекетін тек теориялық негіздеме мен тұжырымға бағындыруы.

Қорыта келгенде, оқыту қызметінің дидактикалық негізінің ең жоғары шарықтау шегі студенттердің ғылыми-біліми еңбегін оңтайлы ұйымдастыруда парасатты іс-әрекет құру бейіміне көңіл бөлу екендігін естен бір сәт шығармау. Парасатты іс-әрекетті тәжірибеде нәтижеге бағдарлай алатын аталған 20 құрамдық бөліктер ұдайы ұстаным ретінде оқытушы-профессорлардың жадына тұрақталса, онда мұны студенттердің кредиттік технологияға білімдену қызметі негізіне құратыны сөзсіз.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Бекирова Р.С. Модуль "Неопределенный интеграл": Методическое пособие. - Братск: БрГУ, 2015. - 56 с.
2. Вазина К.Я. Саморазвитие человека и модульное обучение. – Нижний Новгород, 2016. - 225 с.
3. Лаврентьев Г.В. Инновационные обучающие технологии в профессиональной подготовке специалистов. -Барнаул: Издательство Алтайского университета, 2018. - 232 с.

УДК: 258.48.58.89.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИНЦИПОВ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Аликулов А.А., Игнатченко В.А., Нұралы Ә.Ғ. – студенты группы МП-2011 р-1
Научный руководитель: к.э.н., ст.преподаватель Оразова Б.Б.
Университет Мирас, г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада сату қызметінің мәнін және оны ұйымдастыру принциптерін анықтауға арналған теориялық тәсілдер туралы материалдар талқыланады.

Summary: This article discusses materials on theoretical approaches to determining the essence of sales activities and the principles of its organization.

Стабильное функционирование предприятий во многом зависит от эффективности сбытовой деятельности, которая непосредственно генерирует выручку от реализации продукции, работ или услуг. Эффективная деятельность предприятия в сфере реализации продукции не гарантирует, что предприятие получает доход и прибыль от реализации продукции в достаточном объеме, однако без эффективного управления сбытовой деятельностью предприятия невозможно добиться конкурентного преимущества в бизнесе.

Эффективность управления продажами и полнота реализации сбытовой политики компании во многом зависят от сохранения и улучшения позиций компании в любом сегменте рынка, успешного участия в конкурентной борьбе, повышения спроса на продукцию; успешного выхода на новые сегменты рынка; формирования благоприятного имиджа компании среди потребителей.

В нашей стране до последнего времени предприятия работали в условиях дефицита продукции и растущего спроса. В настоящее время восстановление

производства невозможна от эффективной сбытовой деятельности предприятия на основе данных маркетинговых исследований, что позволит рационально использовать производственные мощности, трудовые и финансовые ресурсы, а также повысить качество выпускаемой продукции в соответствии с потреблением потребления [1].

В настоящее время наблюдается увеличение доли продукции зарубежных предприятий, реализуемой на внутренних товарных рынках. Это означает, что, помимо многих казахстанских конкурентов, на рынке есть и Запад, представляющий наибольшую угрозу для казахстанских производителей, так как обладает наиболее отремонтированными и экономичными технологиями; большой объем финансовых ресурсов, позволяющий приложить усилия для продвижения своей продукции на рынок более разнообразной, а профессиональной и широкой рекламы.

Под влиянием общеказахстанского кризиса в экономике и отсутствия протекционистской политики со стороны государства западные производители захватывают рынок продукции казахстанских предприятий «сжатой». Этот процесс будет зависеть от многих негативных причин, в том числе от отсутствия эффективного управления и внедрения на предприятии.

Сохранение этой тенденции для отечественных производителей приведет к неконкурентоспособности на рынке с зарубежными странами, что приведет к потере этих рынков сбыта продукции, поэтому объемы продаж, следовательно, объемы производства и собственные объемы предприятий со временем уменьшаются.

Одним из наиболее проработанных вопросов для перерабатывающих предприятий, в том числе мукомольных предприятий, приведших к такой негативной ситуации, является повышение эффективности управления сбытом продукции и рациональное использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов при осуществлении сбытовой деятельности.

Продажа начинается в конце производства продукции и представляет собой различные виды услуг, с которыми производитель (продавец) взаимодействует с покупателем. Однако суть этого понятия гораздо шире.

Она рассматривается как: фаза производства; маркетинговые функции и координация различных аспектов коммерческой деятельности; процессы обмена или передачи права собственности на продукцию; баланс спроса и предложения; элемент стратегии предприятия.

Анализ и исследование экономических источников по данной теме показывает, что существуют различные подходы к определению сущности деятельности проведения исследований и анализа. Западные экономисты до сих пор не сформировали единого подхода к законам и функциям сбытовой политики в аграрном секторе.

Во-первых, большинство ученых, считая, что значительная часть затрат связана с продвижением продукции на рынок, выделяет активную работу по поддержанию и формированию спроса на товары в сбытовой деятельности, эффективным каналам сбыта и организации товарного движения. Основные

причины такого подхода эти затраты подразделяются на весь экономический процесс и учитываются при осуществлении всех видов деятельности. Кроме того, движение и хранение продукции являются составной частью маркетинговой политики.

По мнению П. Драккера, 50 центов с каждого доллара, потраченного покупателем на покупку товара, в определенной степени зависят от продажи продукции [2].

Французские экономисты также характеризуют продажи как цепочку, объединяющую производителей и потребителей через промежуточные звенья: продавцов, посредников, инициаторов закупок. Сбытовые услуги фиксируются практически наравне с предлагаемой маркетинговой позицией с набором действий, осуществляемых с момента поступления товара в продажу до его приобретения потребителем.

По нашей оценке, такой подход к природе экономических продаж можно назвать меркантильным, так как основной упор будет сделан на процесс обмена, то есть на издержки и возможные доходы в этой сфере. Можно предположить, что эти авторы сознательно сужают роль объекта исследования, чтобы показать его подчиненные функции по отношению к маркетингу.

Кроме того, здесь не просматривается новизна и предсказуемость путей дальнейшего развития организации в рамках интегрированных объединений.

Во-вторых, способ, предложенный Д. болтом, можно назвать маргинальным. Мы выяснили, что эта концепция основана на теории, называемой предельной прибыльностью торговой деятельности компании. В этом случае продажи «персонализированные, прямые и двусторонние контакты и процесс установления уверенности...» [3].

Основная задача-получение прибыли от продажи продукции компании, а основные функции-исследование спроса, загрузка производственных мощностей и продвижение продукции на рынок. Поэтому все сбытовые услуги направлены на увеличение объемов продаж, а рост продаж, в свою очередь, признается целесообразным только при условии обеспечения необходимой (предельной) рентабельности.

В-третьих, казахстанские исследователи придерживаются нескольких различных подходов к формированию политики сбыта продукции, методологической основой которых является необходимость проведения и использования логистики в торгово-посреднической деятельности (рисунок 1).

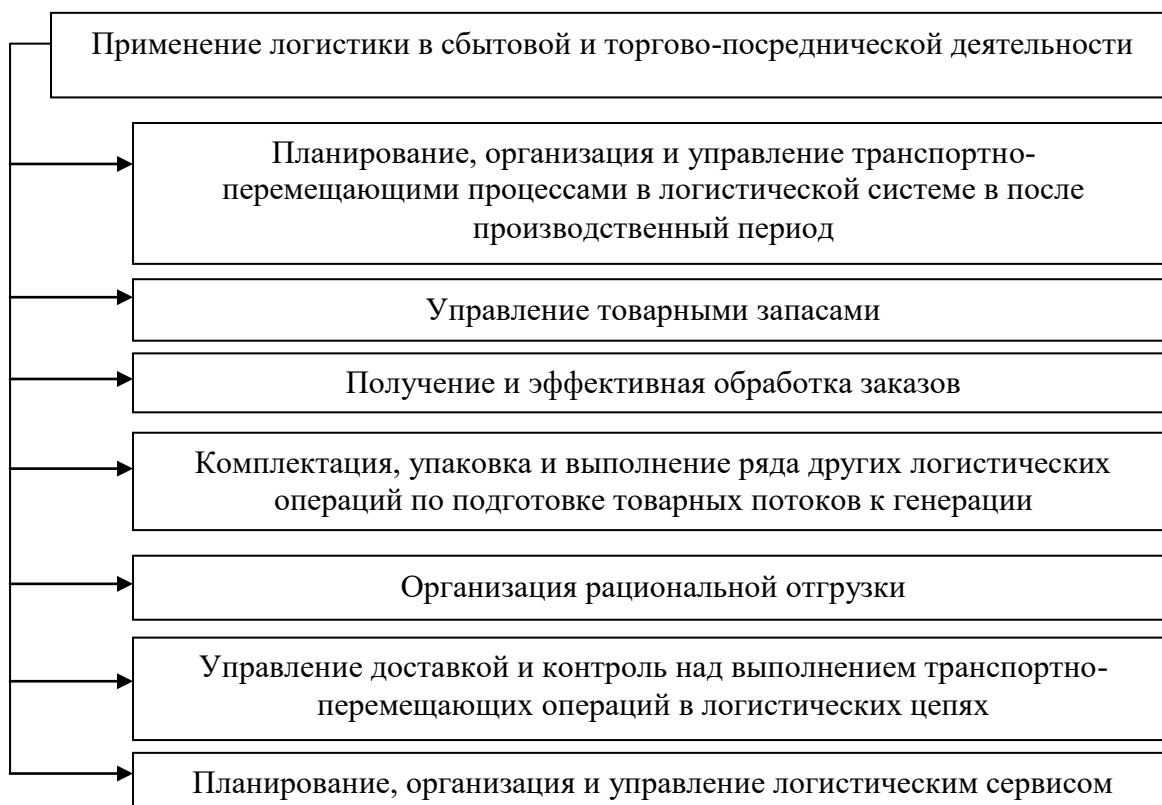
Как показывают результаты проведенного исследования, логистика в сфере продаж продукции является эффективным инструментом реализации стратегии и тактики компании:

Однако, на наш взгляд, содержательная сторона продаж должна отражаться не только в организации эффективного распределения продукции, но и в ориентации производства на потребности и потребности рынка.

В-четвертых, в современной экономической литературе термины «распределение», «товарное движение» и «сбыт» используются как синонимы, но между ними есть разница.

Так, в конце 50-х и 60-х годах XX века категория «дистрибуции» среди зарубежных логистов получила широкое распространение, когда покупатель приходит на место продавца на рынке. На этом этапе дистрибуция понималась как синоним маркетинга, что часто приводило к терминологическим путям.

Ее границы в казахстанской экономической науке М. Е. Серикбаев впервые предложил определить и понимать, как деление: «... 1) упаковка продукции; 2) отгрузка; 3) Управление сбытом; 4) хранение готовой продукции на складе; 5) складские помещения для готовой продукции; 6) транспортировка продукции на склад потребителя; 7) транспортные средства для перевозки готовой продукции» [4].



Примечание – Составлено автором на основе изученных материалов

Рисунок 1- Логистика в сбытовой и торгово-посреднической деятельности

По мнению ряда, отечественных ученых, распределение - товаров-это реализация системы целей и задач, обеспечивающих переход необходимых товаров от производителя к месту продажи и потребления в пространстве и времени. Данный подход соответствует нашему предложению о дистрибуции как содержательной стороне торговой деятельности. Поэтому его функции включают в себя:

- выявление потребительского спроса и организация его удовлетворения;
- комплектование, сортировка и расстановка запасов готовой продукции;
- установление экономических отношений по поставке товаров и услуг потребителям;

- выбор рациональных форм товарного движения и организации торговли.

Список использованной литературы:

1. Сакс, Дж. Рыночная экономика и Россия / Дж. Сакс; пер с англ. – М.: Экономика, 2010. – 331 с.
2. Drucker, P. Management: Tasks, Responsibilities, Practice / P. Drucker. – New York: Harper&Row, 2010. – P. 64–65.
3. Дейян, А. Стимулирование сбыта и реклама на месте продаж / А. Дейян, А. Троадек; пер. с фр. – М.: Прогресс, 1994. – 190 с.
4. Академия рынка: маркетинг / А. Дайян [и др.]; пер. с фр. – М.: Экономика, 2011. – 572 с.

УДК 336. 71

РОЛЬ И ЗНАЧИМОСТЬ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аликулов К.А., Хакимов Ф.Б., Отажонов Б.И.– студенты группы ЭУ-2011 р-2
Научный руководитель: к.э.н., ст.преп. Темирова Ж.Ж.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада исламдық экономикалық теорияның кейбір теориялық және қолданбалы аспектілері қарастырылады, исламдық қаржыландырудың дәстүрлі банк істерінен айырмашылығы байқалады. Мақалада кредит беру ставкасына Тарихи қатынас сипатталады. Мәмілелердің нақты шарттарын талдау. Қазақстандағы ислам қаржысының дамуы үшін кедергілер айтылды. Қазақстандағы ислам қаржыларын дамыту бойынша ұсыныстар.

Summary: This article discusses some of the theoretical and applied aspects of Islamic economic theory, marked differences of Islamic financing from traditional banking. The article describes the historical attitudes towards lending rate. The analysis of the specific conditions of the transactions. Marked obstacles for the development of Islamic finance in Kazakhstan. Proposals for the development of Islamic finance in Kazakhstan.

Современное исламское финансирование занимает около 1% от общемирового, функционирует более тысяча исламских финансовых организаций, представленных в более чем ста странах мира [1]. Общие средства составляют свыше 250 миллиардов долларов США и ежегодно растут на 15 процентов [2]. В течение двух будущих лет ожидается рост совокупных активов исламских финансов до 3,5 триллионов долларов [3].

Исламские финансовые организации расположены в основном в странах Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, но также повсеместно организуются и в Европе и в Америке. Все больше спектр предоставляемых услуг исламскими банками, например, привлечение средств, распределение активов, услуги по осуществлению платежей и валютных расчетов, а также конвертирование и смягчение рисков. Но, следует отметить, что все эти операции проводятся с использованием финансовых инструментов, согласующихся с принципами шариата [4].

Специфика исламских финансовых механизмов, определяется особыми принципами, которые отличают от традиционных. Одной из особенностей исламской экономики является то, что она рассматривает вопросы экономического развития в рамках ценностей и морали, традиций братства и

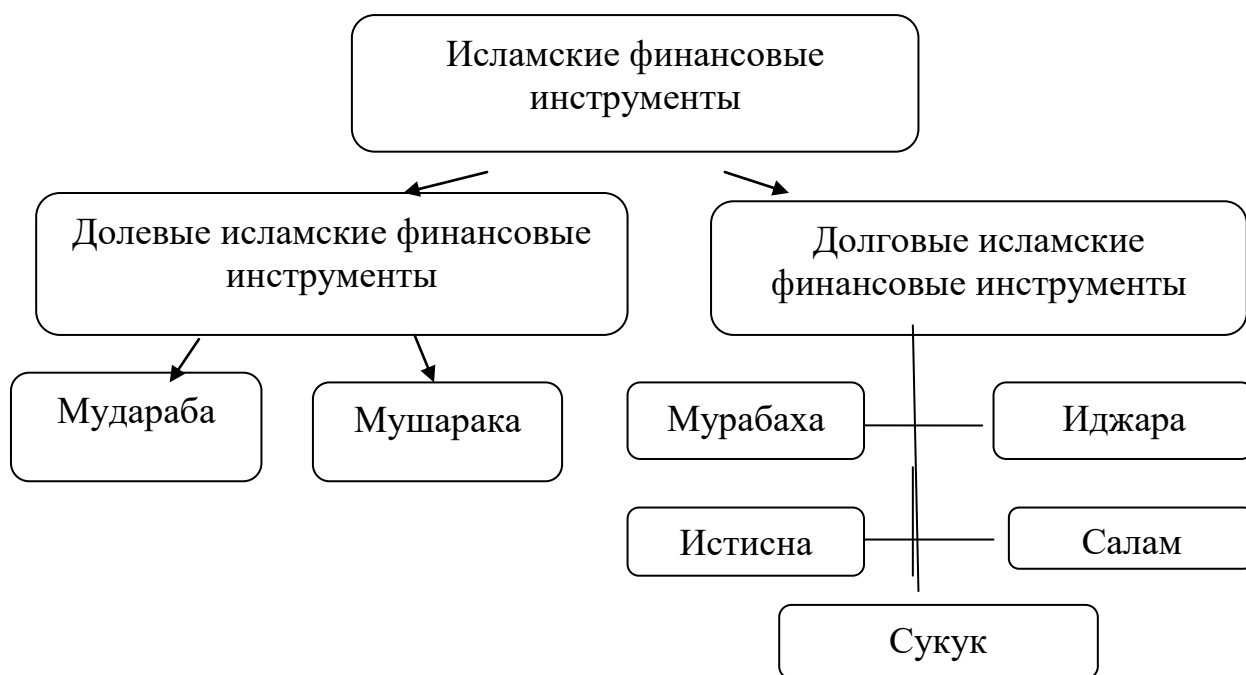
справедливости, предусматривает распределение материальных ценностей объективно,

Таким образом, исламские финансы - это финансовые отношения, регулируемые шариатом. Из предписаний шариата вытекают базовые принципы исламских финансов:

1. «Риба» - запрет на доход ростовщического процента.
2. Прибыль допустима только двумя путями: торговлей товарами, произведенными самим продавцом или приобретенными у других; предоставление услуг.
3. Допускается продавцом продажа товара, являющееся собственностью или имеющееся в наличии.
4. Банк обязан участвовать в риске.
5. Запрещается участвовать в деятельности, которая вредна обществу (алкогольные, табачные предприятия, азартные игры и тому подобное).

Исламские финансы имеют социальную направленность в соответствии с морально-этическими принципами. В исламских финансах не одобряется накопление богатства, вызывающее дисбаланс в обществе. Но необходимо отметить, что ислам за сохранение права собственности и за запрет на посягательство на чьи-либо права собственности.

Финансистами подчеркивается особая роль духовной этики и морали, присущая исламским финансам ограждать хозяйственную деятельность от «беззаконий» [5]. Традиционные принципы финансов шариатом запрещены и рассматриваются как причины современных проблем в экономике. Исходя из этого, отдельными финансистами высказывается предположение о том, что исламские финансы могут предложить решения для преодоления кризиса.



Источник: [3]

Рисунок 1- Классификация исламских финансовых инструментов

Исламские финансы, основанные на мусульманских принципах, предусматривает применением специфических финансовых инструментов (рисунок 1).

Так, относительно исламских банков, являющихся одним из элементов финансовой системы, и которые менее всех оказались подвержены кризису, профессор Гарвардского университета Сэмьюэл Хайс пояснил: «У них нет ни традиционных обязательств, ни обычных для нас договоров ипотеки. У них нет всех этих производных бумаг или субстандартных кредитов. Без сомнения, они лучше защищены от экономической непогоды, чем обычные банки» [6].

Механизм долевого исламского финансирования основан на модели участия финансовой организации в капитале или собственности клиента. В основе долговых исламских финансовых инструментов лежит принцип возникновения обязательства одной стороны сделки перед другой, которые должны быть выполнены в течение определенного времени.

Рассмотрев исламские финансовые инструменты, можно сделать вывод о том, что в некоторых условиях механизм определения дохода, используемый в исламской финансовой модели, является более предпочтительным по сравнению с традиционным методом, поскольку более точно определяет степень участия каждого партнера в реализации финансируемого проекта.

В настоящее время в Казахстане, с учетом значительного количества проживающих мусульман и введенных международных санкций сформировалась благоприятная среда для развития исламских финансовых механизмов. На наш взгляд, активизация исламских финансовых механизмов в нашей стране позволит не только укрепить финансовую систему страны и в целом экономику, но и увеличить уровень благосостояния общества.

В целом на современном этапе развития исламским финансам отводится заметная роль. Следует рассматривать ее и как альтернативную, и в качестве дополняющей к традиционной.

Список использованной литературы:

1. Пантюхина Н. А. Исламская финансовая система в Российской Федерации: современное состояние и перспективы развития // Вестник Прикамского социального института. 2017. №2 (77). С. 66.
2. Закирова, О.М., Буланкина Е.В., Попова Е. А. Финансы (с исламской спецификой): курс лекций / О.М Закирова, Е.В. Буланкина, Е. А Попова. Казань: ТГГПУ, 2007. С. 86.
3. Исламские финансы: перспективные ограничения [электронный источник].// URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/93401>
4. Мохаммед Эль-Корчи. Исламская финансовая система набирает обороты // Финансы и развитие. 2005. декабрь. С. 46.
5. Жданов, С.В. Исламская экономика: ретроспективный анализ// Финансовый бизнес. 2000. №5. С. 36.
6. Шнайде Н. Может ли ислам спасти мировую экономику [электронный источник]. URL: <http://islam.com.ua/islam-today/1138-musulymanskiy-mir/372-moghet-li-islam-spasti-mirovuyu-ekonomiku>

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРІНІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ЖОБАЛЫҚ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ДАМУ

Аманбай Е.Е., Жайлауова С.Е., Әбілахан Ә.Б. - БФ-2011 к-3 тобының студенттері

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Жакешова А.П.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены вопросы развития системы проектного финансирования инновационной деятельности коммерческих банков Республики Казахстан.

Summary: The article deals with the development of the system of project financing of innovation activities by commercial banks of the Republic of Kazakhstan.

Банктер арасындағы бәсекелестік олардың тікелей клиенттермен жұмыс істейтін қызметкерлерге ерекше назар аударуға, олардың өз міндеттерін сапалы орындауларына қол жеткізуге еріксіз итермелейді. Клиенттерге қызмет көрсетуді жетілдірудің жекелеген бағыттары болып:

1. Банкте ақыл-кеңестер беретін және сұрақтарға жауап қайтаратын жауапты қызметкерлерді тағайындау.

2. Банктің ірі филиалдарына қаржы мен несие, инвестициялар мен сақтандыру аясындағы проблемаларды шешу үшін қаржы кеңесшілерін тағайындау.

3. Клиенттердің банкке өтініш жасау және пәтерлерден тікелей операциялар жүргізу үшін жағдайлар туғызу.

4. Банктің клиенттермен іскерлік қатынастар этикасын енгізу.

5. Қажеттіліктердің кең ауқымды спектрін қанағаттандыруға арналған, бірсыпыра инновациялық депозиттік және несие бағдарламаларын енгізу.

6. Несие беру туралы шешім қабылданғанға дейін клиенттің төлем қабілеттілігін тексеру.

7. Менеджмент саласында көмек көрсететін бизнес-орталықтар құру.

8. Жер-жерде клиенттерден қаржыларды басқару жүйесін құру, операцияларға күнделікті бақылауды жүзеге асыру.

Маркетингтік стратегия кез-келген Банктің стратегиялық жоспарлауының құрамдас бөліктерінің бірі болып саналады. Стратегиялық мақсаттар айқындалғаннан кейін банк ағымдағы жағдайдан мақсаттарға қол жеткізу үшін бағыт қалыптастырады деп күтілуде. Қазіргі уақытта банк Басқармасының қарауы және бекітуі үшін есеп дайындалуда.

Қойылған міндеттердің орындалуын қамтамасыз ету үшін ресурстар бөлінеді: бөлінген инвестициялардың көлемі, технологиялық қамтамасыз ету, қызметкерлер саны анықталады. Жұмыс жоспарлары банктің әрбір бөлімшесі үшін жасалады, осы көрсеткіштердің негізінде стратегиялар бекітіледі [1].

Жүзеге асырылатын маркетинг стратегиясының табысты болуы төмендегідей бірқатар факторларға қатысты болады:

1. Банктік ұйымдық құрылымында банк бизнесі мен маркетингтік жаңа фирмаларын әзірлеумен айналысатын стратегиялық дамуының арнайы топтарын құру.

2. Стратегиялық жобаларды орындайтын жұмыскерлерді ынталандырудың арнайы жүйесін ұйымдастыру.

3. Стратегиялық жоспарлау міндеттерінің басымдығына банк басшылығының қызығушылық таныту деңгейі.

4. Барлық жауапты тұлғалардың стратегиялық жоспарлы бағдарламаларды жүзеге асыру барысы туралы ақпараттар жүйесін ұйымдастыру.

5. Бақылаудың айқын жүйесін ұйымдастыру. Мақсат жолында табысқа жету немесе сәтсіздікке кезігу жоспарды орындау барысында дәйекті бақылау жүйесінің қажеттігін туғызады.

Соңғы кезде көптеген батыс мамандары мен сарапшылары жаңа ақпараттық технологияларды қолдануға негізделген банктік маркетингтің стратегиялық және ұйымдастырушылық рөлін жоғарылату қажеттілігін атап отыр. Қазіргі банктік маркетинг негізінде клиент сұранысын максималды түрде қанағаттандыру стратегиясы жатса, ол өз кезегінде банк әрекеттері рентабельділігінің жоғарлауына септігін тигізеді.

«A.T.Kearney, Paris» фирмасының қызметкерлері, француз мамандары Ж.Э.Мерсье мен Ж.Э.Писини аталған уақытта банктік маркетингте клиенттер сұранысын қанағаттандыру стратегиясын жасау мен жүзеге асыруда нағыз төңкеріс жүріп жатыр деп есептейді. Олардың бағалауы байынша, мұндай стратегияны жүзеге асыруға қабілетті банктер өз операцияларының рентабельділігін бір клиентке 50–100 % есептеп жоғарылата алады, ол үшін мындай факторлар да есепке алынуы шарт:

- клиенттің өмір циклін есепке алатын маркетинг — 25–50 %;
- клиенттер назарын аударып, ұстау стратегиясы — 25–40 %;
- өткізудің альтернативті арналарын қолдану — 5–10 %.

Сөйтсе де әлі күнге көптеген банктерде маркетинг тиімділігін шектейтін факторлар бар. Олардың ішінде ең маңыздысы маркетингке кететін шығын — банктерде ол ұсталулардың 2 % құраса, жапай тұтыну тауарларын өндіретін компанияларда 15 % тең. Банктердің дәстүрлі ұйымдастырушылық құрылымы олардың клиентке бағытталған маркетинг стратегиясын жүзеге асыруына мүмкіндік бермейді. Банктің қазіргі уақыттағы құрылымының кемшіліктері барлық деңгейлерден көрінеді:

- маркетинг дирекциясы мен банктің маркетингтік қызметінің өзге де бөлімшелері клиенттердің бірдей тобына арнап банктік өнімдер шығарса да, аталған өнімдердің жекелеген түрлерінен ғана хабардар;
- банк өнімдері мен қызметтері табу мен таратудың көптеген жолдары өзара бәсекелестікке түседі;
- банктің әрбір бөлімшесі өзге бөлімшелермен байланысқа түспей, тек өз операциялары мен өзіндік бақылауларына баса назар аударады. Батыс мамандары ұсынып отырған әдістер — ұйымдастырудың жаңа әдістерін енгізу

мен банктің клиенттермен арақатынасын бақылау — банктік маркетинг тиімділігін арттыратыны сөзсіз[2].

Соңғы жылдары еуропалық банктер клиенттердің жаңа сұраныстарына байланысты банктік өнімдер мен қызметтерді жүзеге асыруға үлкен қаржы ресурстарын салуда. Нәтижесінде біз банк бөлімшелерінің жаңа автоматты жұмыс құралдарын, қашықтан қызмет көрсетуді дамытуға қол жеткізе аламыз. Бірақ ең бастысы, Блейлок қазір клиенттермен бірге. Бұл жаңа технология клиенттік дерекқорды пайдалануға, функцияларды орталықтандыруға, банктік маркетингті ұйымдастырудағы өзгерістерге, клиенттермен тікелей байланыста болатын банк қызметкерлерінің жұмыс орындарының өзгеруіне негізделген.

Қызметкер барлық клиенттерге бірдей деңгейде қызмет көрсетуі керек. Ол үшін: әр операциядан пайда мөлшерін көбейту үшін қызметкерді оқшаулау; адамға операцияларды табуға көмектесетін ақпарат, құжаттар қажет; процестерді жүзеге асыруда көмек. Объект және объект туралы ақпарат алыңыз. байланыс деректері.

Кәсіпорынның жаңа түрімен байланысты банктік маркетингті орталықтандыру маркетингті жүзеге асыратын арнайы қызмет жеткізушісінің нарықтық функцияларын Банктің операциялық қызметтеріне беруде көрінеді. B2B CRM жүйелері (клиенттермен қарым-қатынасты басқару) пайдаланушылар санын көбейту үшін жаңа технологиялар .- жоқ, - деді ол. Мысалы, Банктің кейбір операциялық бөлімдері жарнамалық компанияларға олардың қызметінің ерекшелігін ескере отырып, өз ұсыныстары мен ұсыныстарын жібереді. Осындай шарттарда клиенттермен түрлі шарттар жасайтын банктің филиалдары маркетингтік қызметке өз тәсілдерін белгілі бір коммерциялық немесе жаппай түрде дербес жүзеге асырады.

Жаңа CRM технологиясы басқару мен ұйымдастыруда көптеген ірі өзгерістер болуын талап етеді. Банк қызметкерлері мен кеңес берушілері клиенттер базасын қолданып қана қоймай, оны жинау да керек. Бұл өзгерістер уақыт талабына сәйкес келмейді деп түсінілетін басқарудың иерархиялық құрылымын жоюға септігін тигізеді.

Клиентке бағытталған мәліметтер базасын құру маркетингтік дамудың бір бағыты болып есептеледі. Банктер мен клиенттер қарым-қатынасында мәліметтің үш типі болады:

- маркетинг мамандары қолданысындағы макроақпарат банк клиенттерінің жасы, кәсіби және өзге де мінездемелерінен тұрады. Бұл ақпаратты маркетинг қызметкерлері банк активтері портфелін талдау мен жаңа банк өнімдерін, қызметтерін жасау үшін қолданады;
- коммерциялық кеңес берушілер қолданатын микроақпарат клиенттің әр түрлі мінездемелері әдеті мен өзін-өзі ұстауы туралы мәліметті қамтиды. Мұндай мәлімет кеңес беруші компьютерінде жинақталып, клиентпен қарым-қатынасында қолданады;
- жоғарыда аталған дәрежелер аралығындағы мезоақпарат клиенттерді жекелеген критерийлер бойынша бөліп, олардың ерекшеліктері мен қасиеттерін анықтау үшін қолданылады.

Бұл ақпарат әр банк мекемесінің микро деңгейінде қолданылуы керек екені түсінікті. Бүгінгі таңда CRM технологиясы мұны мүмкін етеді. Жаңа технологиялар негізінде клиенттердің дерекқорын дамыту ақпараттық жүйелерді ұйымдастырудың және енгізудің дәстүрлі тұжырымдамасына бірқатар өзгерістер енгізеді. Жалғыз жұмыс істейтін ақпараттық жүйе клиент туралы толық ақпарат бере алмайды. Өйткені, көптеген клиенттер банктік шоттармен шектелмей, басқа келісімшарттар жасады. Сонымен қатар, олар, әдетте, азық-түлік қағидаты бойынша ұйымдастырылған Банктің әртүрлі операциялық бөлімшелерінде қызмет көрсетеді. Клиентке біржақты бағыт болмағандықтан, ол туралы мәліметтер жиналмайды. Клиент пен Банк арасындағы қарым-қатынас туралы маңызды мәліметтер ақпараттық жүйенің жадында тіркелместен банктік өнімдерді іздеу үшін әртүрлі ақпараттық қызметтерге шашыраңқы. Қазіргі заманғы маркетинг клиент туралы толық ақпаратты қажет етеді.

Банктің операциялық сауда қызметінің саласы қосымшамен шектелмеуі тиіс, бірақ деректер көзі болуы тиіс. Клиентпен кез-келген байланыс пен келісім-шарт бастапқыда мәліметтер базасына маркетингтік зерттеулер барысында жиналған тұтынушы туралы ақпаратпен бірге енгізілуі керек. Жаңа ақпарат ақпараттық жүйеге автоматты түрде емес, өңдеуден және бақылаудан кейін белгілі бір көлемде енгізілуі тиіс [3].

Ұйымдастырушылық өзгерістерден басқа, банктер клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыру дәрежесін көрсететін көрсеткіштер жүйесін де енгізуі керек. Ірі банктер мұндай саясатты жүргізе бастады. Мысалы, "Ситикорп" американдық банкінің банк карталары бөлімі тәулігіне 81 көрсеткіштің динамикасын тіркейді. Олардың әрқайсысы банк жүйесіне сәйкес жасалған.

Банктердің нарықтың жаңа түріне көшуінің көптеген салдары бар. Бірінші PR коммерциялық ақпаратты басқару саласына әсер етеді, банктер клиенттерді тартудың ойластырылған саясатын жүзеге асырады, клиенттердің жоғалған жеке куәліктерінің құнын бағалайды, клиенттердің ең қызықты сегменттерін анықтайды, клиентке оқшауланады, ең аз ұстаумен халықаралық нарықтарға назар аударады.

Жаңа технологиялармен байланысты жаңа өнімдер мен қызметтерді жасауға деген ықылас кеңейеді, сатудың виртуалды маршруттарын пайдалану кеңейеді, таңбалау саясаты өзгереді және клиенттер сапалы қызметтерді онлайн ала алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Историческая справка о системе государственного регулирования рынка ценных бумаг Республики Казахстан: оқулық / А. Жолдасбеков, А. Иванова - Астана, 2016. – 30 б.
2. KASE - большой обменный пункт для Нацбанка [Мәтін]: деловой журнал / М. Кабашев-Алматы: "Forbes Kazakhstan 2016" - 2018, - 8-9 б.
3. Проблемы и перспективы развития фондового рынка в Казахстане [Мәтін]: оқулық / Б. Есенов - Алматы: "Саясат", 2016. – 70 б.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Анарметов С. З., Курбаналиев Д.Д., Серікбай А. - студенты группы 508-81
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада нарықтық бәсекелестік орта жағдайында жұмыс істейтін ұйымның есеп саясатын қалыптастыру ерекшеліктері қарастырылған. Ұйымның есеп саясаты есеп операцияларының толықтығы мен ашықтығын, жүргізілетін шаруашылық операцияларының есепте уақтылы көрсетілуін қамтамасыз етуі тиіс.

Summary: This article discusses the features of the formation of the accounting policy of an organization operating in a competitive market environment. The accounting policy of the organization should ensure the completeness and transparency of accounting operations, the timeliness of the reflection of the conducted business operations in accounting.

Учетная политика формируется путем выбора способов ведения бухгалтерского учета из нескольких допускаемых общепризнанными правилами. Если правилами не установлены способы ведения учета тех или иных объектов, то организация сама разрабатывает необходимые процедуры с учетом требований законодательства и нормативных актов по бухгалтерскому учету. При формировании учетной политики исходят из допущений имущественной обособленности, непрерывности деятельности, последовательности ее применения, временной определенности фактов хозяйственной жизни (рисунок 1).



Рисунок 1 - Принципы бухгалтерского учета согласно

Учетная политика должна отвечать требованиям полноты, осмотрительности, приоритета содержания перед формой, непротиворечивости,

рациональности. Она подлежит оформлению организационно-распорядительной документацией (приказы руководителя организации, внутренние правила, инструкции, положения, регламенты, процедуры и др.).

Организация должна раскрывать избранные способы ведения бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений пользователями бухгалтерской отчетности. Кроме того, в бухгалтерской отчетности должны раскрываться способы погашения стоимости основных средств, нематериальных активов и иных активов, оценки производственных запасов, товаров, незавершенного производства и готовой продукции, признания прибыли от продажи продукции и т.п. [1]. Форма учетной политики нормативно не регламентирована. Поэтому сформированная учетная политика может быть изложена непосредственно в приказе. Все это облегчает последующее использование учетной политики работниками организации в процессе ежедневной работы. Особенно актуально это в том случае, если бухгалтерская служба имеет сложную иерархическую структуру с разделением учетных работ по направлениям. В учетной политике целесообразно предусмотреть два раздела: организационно-технический и методический (рисунок 2).

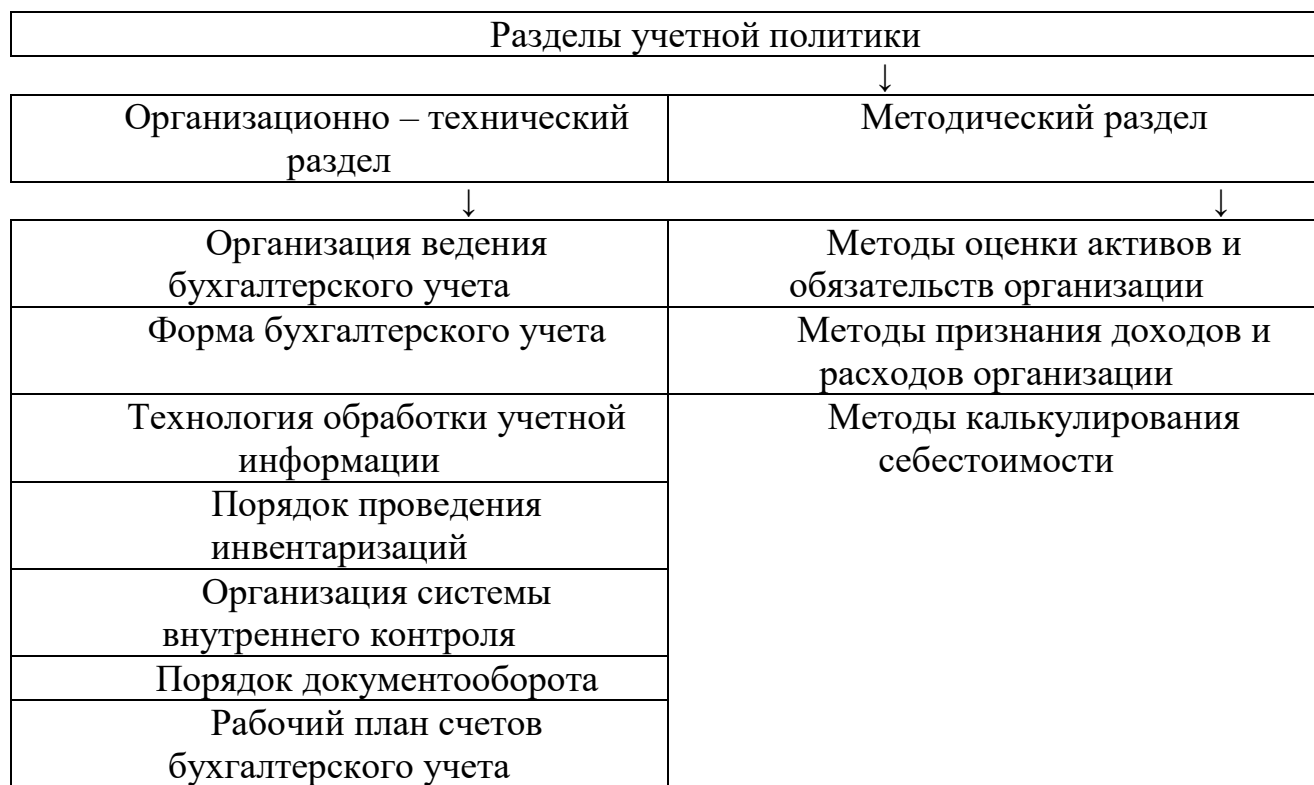


Рисунок 2 - Структура учетной политики

Следует отметить, что приведенные элементы организационно-технического и методического разделов учетной политики не являются исчерпывающими. Организации вправе расширять их, дополняя другими подразделами [2]. Процесс формирования учетной политики можно

представить в виде определенных этапов (рисунок 3). Нормативное регулирование (воздействие) осуществляется тремя способами: обязыванием; дозволением; запретом.

1) обязывание - это возложение на организации обязанности совершать определенные действия по вопросам бухгалтерского учета (учетные и иные процедуры);

2) дозволение - это предоставление организациям права (возможности) в определенных ситуациях (при наступлении определенных обстоятельств) по своему усмотрению совершать определенные действия, т.е. право (возможность) исполнить обязанность альтернативным способом;

3) запрет - это возложение на организацию обязанности не совершать определенные действия.



Рисунок 3 - Этапы принятия решения в процессе формирования учетной политики

При первом способе регулирования (обязывании) содержание нормы может иметь:

1) однозначный характер и допускать один вариант поведения (так называемые абсолютно определенные нормы);

2) неоднозначный характер и допускать разные варианты поведения в виде прямого перечня альтернативных вариантов поведения (так называемые относительно определенные нормы) [3]. Именно относительно определенные

нормы следует проанализировать, чтобы выбрать один способ их нескольких возможных.

Нормативные документы по бухгалтерскому учету содержат нормы, однозначно устанавливающие порядок ведения учета, - обязательные для применения всеми хозяйствующими субъектами, и нормы, которые предусматривают несколько возможных вариантов, - по ним организации предоставляется право самостоятельного выбора наиболее оптимального способа. Поэтому в учетной политике нет необходимости повторять однозначные, установленные на уровне нормативных документов правила, но следует обязательно указать, какой способ выбрала организация из имеющихся вариантов. В положениях по бухгалтерскому учету и других документах вариативность решения может быть явной. После утверждения учетной политики главный бухгалтер становится одновременно «гарантом» ее соблюдения и лицом, претворяющим ее положения в практической деятельности [4]. Налоговый учет на основе бухгалтерского учета. Для этого нужно четко определить, в чем правила налогового и бухгалтерского учета одинаковы, а в чем они различаются.

Затем нужно по возможности максимально сблизить бухгалтерскую и налоговую учетную политику, установив одинаковые способы:

- амортизации основных средств и нематериальных активов;
- списания материально-производственных запасов в производство;
- определения производственной себестоимости продукции, оценки незавершенного производства, готовой продукции на складе и т.д.

Тогда многие операции, отраженные в бухгалтерском учете, будут без изменения участвовать в расчете налога на прибыль.

Но сблизить налоговый и бухгалтерский учет не всегда выгодно. Так, например, если фирма выбирает единый метод начисления амортизации - линейный, то сумма ежемесячной амортизации по сравнению с другими методами будет меньше. В результате увеличится сумма налога на имущество, которую фирма должна платить в бюджет. Можно организовать отдельный налоговый учет, то есть построить независимую систему налогового учета, которая с бухгалтерским никак не связана. В этом случае придется разрабатывать регистры налогового учета для каждой хозяйственной операции. Одну и ту же операцию нужно будет одновременно фиксировать как в регистрах бухгалтерского, так и в регистрах налогового учета [5].

Список использованной литературы:

1. Парасоцкая Н.Н. Бухгалтерский учет: современные вызовы, приоритеты и пути развития. том 4. / Н.Н. Парасоцкая. - М.: Русайнс, 2018. - 352 с.
2. Никандрова, Л.К. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / Л.К. Никандрова, М.Д. Акатьева. - М.: Инфра-М, 2017. - 320 с.
3. Миславская Н.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. - М.: Дашков и К, 2016. - 592 с.
4. Мельник М.В. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях: Учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова и др. - М.: Форум, 2018. - 64 с.
5. Лебедева Е.М. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / Е.М. Лебедева. - М.: Академия, 2018. - 160 с.

ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА СОСТОЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РК

¹Анепкина М., ²Кыстаубаев Б.

¹ЮКУ им. М. Ауэзова, ТП 20-13р, г. Шымкент, Казахстан

²Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада валюталық бағамның ҚР Ұлттық экономикасының жағдайына әсері қарастырылды. Валюта бағамы экспорт пен импортқа сұраныстың өзгеруі арқылы нақты экономикаға тікелей әсер етеді. Ұлттық валютаның нақты құнсыздануы экспортты шетелде бәсекеге қабілетті етеді, ал импорт ішкі бәсекеге қабілетті емес, осылайша отандық тауарларға сұранысты арттырады. Валюта бағамдары экономикадағы негізгі бағалар болып табылады, олардың деңгейі мен икемділігі ресурстарды бөлуге және экономикалық өсуге әсер етеді. Елдер валюта бағамдарының деңгейіне әсер етуге тырысуы мүмкін және олардың икемділігін, атап айтқанда ақша режимін таңдауға және қаржы жүйесін дамытуға байланысты шектеуі мүмкін.

Summary: This article examines the impact of the exchange rate on the state of the national economy of the Republic of Kazakhstan. The exchange rate has the most direct impact on the real economy through changes in demand for exports and imports. The real depreciation of the national currency makes exports more competitive abroad, and imports less competitive at home, thereby increasing the demand for domestically produced goods. Exchange rates are the key prices in the economy, their level and flexibility have an impact on the allocation of resources and economic growth. Countries may try to influence the level of exchange rates and limit their flexibility, depending, in particular, on the choice of monetary regime and the development of the financial system.

В данной статье рассмотрено влияние валютного курса на состояние национальной экономики РК. Валютный курс оказывает самое непосредственное влияние на реальную экономику через изменение спроса на экспорт и импорт. Реальное обесценивание национальной валюты делает экспорт более конкурентоспособным за рубежом, а импорт – менее конкурентоспособным внутри страны, увеличивая тем самым спрос на товары отечественного производства. Валютные курсы являются ключевыми ценами в экономике, их уровень и гибкость оказывают влияние на распределение ресурсов и экономический рост. Страны могут пытаться влиять на уровень валютных курсов и ограничивать их гибкость в зависимости, в частности, от выбора денежно-кредитного режима и развития финансовой системы.

Еще в древние времена, задолго до развития экономики, золото и серебро использовались в торговле в качестве платежного средства. По мере того как экономика развивалась и усложнялась, страны начали использовать деньги благодаря легкости, обеспечиваемой обменом. Валютный курс, представляющий собой стоимость денег одной страны в валюте другой страны, является важным фактором при определении реальной стоимости денег той или иной страны. Валютный курс может оказывать глубокое влияние на экономику страны.

Этот фактор имеет решающее значение во внешней торговле страны. Если обменный курс валюты страны выше, то это делает ее экспорт дорогим, поэтому ее экспорт не привлекателен на мировом рынке, но в то же время импорт страны дешевле и заставляет потребителя покупать больше из-за рубежа. Напротив, если валюта ниже, это делает экспорт более дешевым и привлекательным для иностранных потребителей, но также это делает импорт дорогим для отечественных потребителей. Как экспорт, так и импорт оказывают влияние на более низкий или высокий торговый баланс страны. Именно поэтому валютный курс является очень важным предметом для анализа и исследований экономистов и других специалистов.

Национальная экономика Республики Казахстан сегодня характеризуется как стабильно развивающаяся и открытая экономика, интегрированная в ЕЭС. Факторы, определяющие валютный курс, сложны, и многие авторы не имеют единого мнения о них. С другой стороны, влияние детерминант на валютный курс в экспорте и импорте является наиболее важным для страны. Подобно рынку товаров, определяющим фактором валютного курса является спрос и предложение одной валюты по отношению к спросу и предложению другой валюты. Если на денежном рынке спрос на тенге превышает предложение, то обменный курс тенге изменится. Тенге в этом случае оценят по достоинству. Обратное произойдет, если на денежном рынке предложение на тенге будет больше спроса. Тенге в этом случае обесценится. Конечно, есть много условий, которые влияют на изменение спроса и предложения валюты, но цены являются наиболее важными в определении обменного курса[1].

Другим важным фактором, определяющим валютный курс, является дефицит текущего счета. Это связано с торговым балансом страны. Дефицит текущего счета возникает тогда, когда страна импортирует больше, чем экспортирует товаров, услуг, процентов и дивидендов. В этом случае страна продает по низким ценам и покупает по более высоким ценам, что отражает растущий спрос на иностранную валюту. Такая ситуация влияет на снижение стоимости национальной валюты и изменение ее обменного курса [2].

В настоящее время в Республике Казахстан ведутся дебаты о надлежащей экономической и финансовой политике по вопросу валютного курса. Дискуссия сосредоточена на степени колебаний обменного курса в условиях внутренних и внешних потрясений. Колебания обменного курса, вероятно, в свою очередь, определяют экономические показатели. Поэтому при оценке желательности колебаний обменного курса возникает необходимость оценить их влияние на рост производства и инфляцию цен. Каналы спроса и предложения определяют эти эффекты.

Колебание валютных курсов на международную торговлю можно объяснить опытом Республики Казахстан. Так, эффект изменчивости обменного курса в международной торговле является эндогенным, то есть зависит от режима обменного курса. Так, в период более высокой изменчивости обменного курса влияние на международную торговлю отрицательно и очень изменчиво, в то время как в период более низкого обменного курса влияние на

международную торговлю менее изменчиво, и знак смещается от отрицательного к положительному [3].

Таким образом, устойчивость роста также зависит от курса иностранной валюты. То есть, нужно рассматривать источник роста. Если рост обеспечивается за счет государственных расходов, а текущий дефицит – за счет этого, то нельзя говорить о полном росте экономики. Если источником роста будут инвестиции (особенно иностранные инвестиции) и экспорт, то деньги страны увеличатся в стоимости и рост станет возможным.

По сравнению с прошлой декадой, на сегодняшнее время курс казахстанского тенге в соотношении с другими валютными курсами, как доллар США, российский рубль и евро, в значительной степени не стабилен и данная ситуация учитывается не в пользу национальной валюты. В частности, приводя в пример эти валюты, то мы можем увидеть в таблице следующую динамику [4]:

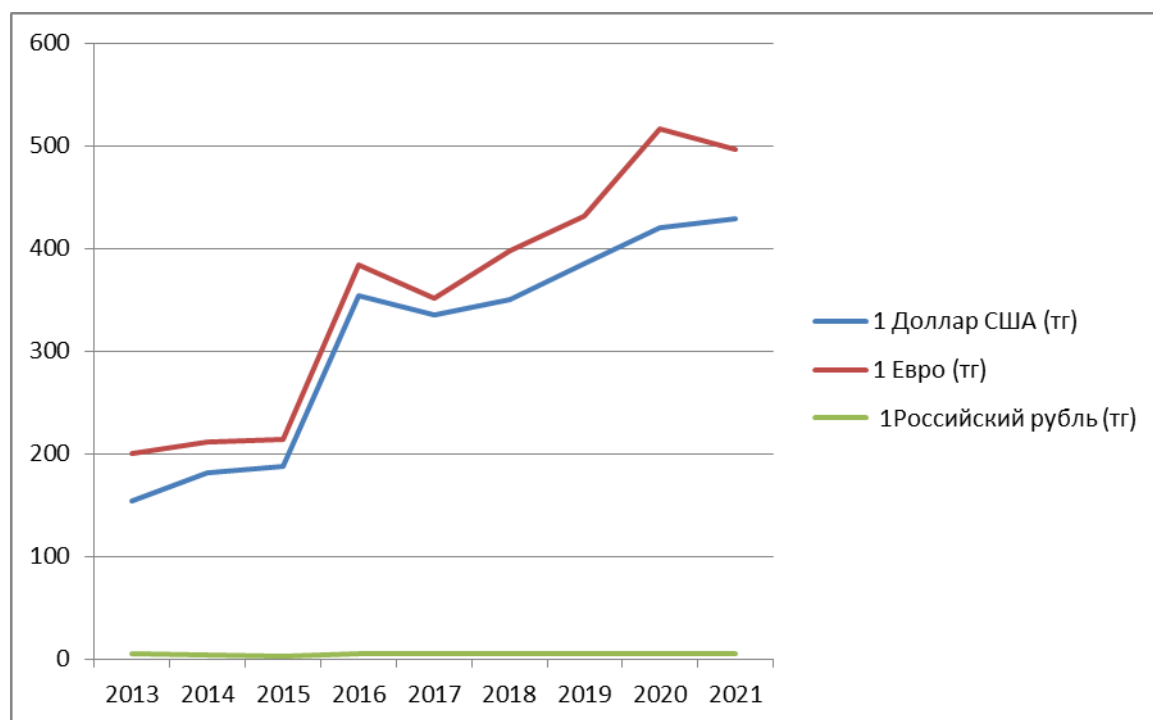


Диаграмма 1 - Курсы иностранных валют в РК (2013-2021 гг.)

Так, валютный курс оказывает самое непосредственное влияние на реальную экономику через изменение спроса на экспорт и импорт. Реальное обесценивание национальной валюты делает экспорт более конкурентоспособным за рубежом, а импорт-менее конкурентоспособным внутри страны, увеличивая тем самым спрос на товары отечественного производства. В определенной степени это компенсируется более высокой стоимостью импортируемых товаров, которые не могут быть заменены товарами отечественного производства, включая промежуточные и капитальные товары, необходимые для целей производства. Однако в

большинстве стран первый эффект, скорее всего, будет доминировать над вторым эффектом [5].

Эти эффекты возникают не сразу, но обычно проходят через экономику в течение нескольких лет. В то время как направление влияния колебаний обменного курса на экономику представляется ясным – с обесцениванием, обычно связанным с расширением деятельности и ростом цен, – размер эффекта и сектора экономики, через которые он передается, менее определенны [6].

Таким образом, поскольку валютные курсы являются ключевыми ценами в экономике, их уровень и гибкость оказывают влияние на распределение ресурсов и экономический рост. Страны могут пытаться влиять на уровень валютных курсов и ограничивать их гибкость в зависимости, в частности, от выбора денежно-кредитного режима и развития финансовой системы. Действительно, за последнее десятилетие многие развивающиеся страны сделали это. Такой выбор подразумевает реальные компромиссы, имеющие как краткосрочные, так и долгосрочные последствия. На реальную экономику влияет степень гибкости обменного курса. Гибкие валютные курсы играют антициклическую роль, сглаживая волатильность выпуска. Они играют важную роль в ослаблении стимулов для заимствования иностранной валюты, снижая тем самым валютные диспропорции и углубляя внутренние финансовые рынки.

Список использованной литературы:

1. Валютное право / Под редакцией Ю.А. Крохиной. - М.: Высшее образование, Юрайт, 2016. - 432 с.
2. Симионов, Ю. Ф. Валютные отношения. Учебное пособие / Ю.Ф. Симионов, Б.П. Носко. - М.: Феникс, 2017. - 320 с.
3. Артемов, Н. М. Валютные рынки / Н.М. Артемов. - М.: Профобразование, 2016. - 323 с.
4. Архивкурсоввалютза 2013-2019 гг. Дата обращения 27.02.2020. <https://kazfin.info/archive/2019/>
5. Панченко В.И. Валютное регулирование: учеб. пособие. СПб.: Троицкий мост. 2011. 240 с.
6. Гамбаров Г.М. Подходы к оценке равновесных валютных курсов и внешней стоимости валюты // Деньги и кредит. – 2011. – № 5. – С. 58-62.

ӨОЖ 343.71

БАНК МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ ТҮСІНІГІ ЖӘНЕ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Арапбай А.Р., Адалханқызы Ж., Сүгір А.Қ. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Жайлауова А.Ш.
«Мирас» университеті, Шымкент қаласы, Қазақстан

*Резюме: В статье рассмотрены понятие и особенности банковского менеджмента.
Summary: The article discusses the concept and features of bank management.*

Банктік басқару-бұл басқару жүйесіндегі ерекше бағыт.

Менеджмент-бұл ұйымдастыру мен басқарудың ең тиімді жүйесі туралы ҒЫЛЫМ.

Банктік менеджмент-бұл жаңа нарықтар құру және әртүрлі банктік қызметтерді ұсыну мақсатында банктің, жеке орындаушылардың мүдделеріне әсер ету процесі және клиенттердің қаржылық дамуы үшін қолайлы жағдайлар жасау мақсатында оны жүзеге асыру.

Басқару объектісі басқару субъектісі болып табылады. Банктік менеджмент қатынастары-бұл басқару процесінде жеке орындаушылар арасындағы тұрақты қатынастардың неғұрлым күрделі жиынтығы. Банк қызметінің маңызды бағыттарының бірі банк қызметін табысты жүргізу үшін қажетті жағдайлар жасау болып табылады [1].

Банктік менеджментдың жоспарлау, ұйымдастыру, үйлестіру, ынталандыру және бақылау сияқты функциялары ерекшеленеді.

Банктік менеджмент объектісі банктің капиталын, оның ресурстарын басқару әдістерін әзірлеу, сондай-ақ активтер мен пассивтерді кешенді басқару болып табылады.

Басқару субъектісі өз ісін білуден, өз жұмысын және ұжымын ұйымдастыра білуден, шығармашылық өзін-өзі дамытуға деген қызығушылықтан, нақты жағдайды бағалай білуден, не істеп жатқанының даму перспективаларын көре білуден, қойылған міндеттерге қол жеткізудің оңтайлы шешімдерін таба білуден тұратын адами фактор басқарудың негізі болып табылады.

Дамыған елдерде менеджмент өндіріс тиімділігін арттырудың маңызды факторларының бірі болып саналады. Соңғы жылдары оған ерекше мән берілді, өйткені басқару қосымша күрделі инвестицияларға жүгінбестен, шығындардың салыстырмалы түрде төмендеуі жағдайында жоғары нәтижеге қол жеткізуге мүмкіндік береді. Менеджменттің негізгі мақсаты-тиімді басқару жүйесін қолдану арқылы пайда табу [2].

Пайда табуға деген ұмтылыс тек басқарушылық мақсат емес. Қазіргі менеджменттегі әлеуметтік этиканың (этиканың) рөлі артып келеді, бұл өз кезегінде басқару қызметін әлеуметтік қажеттіліктерді қанағаттандыруға бағыттауды білдіреді. Дәл осы шарттар кәсіпкерліктің әлеуметтік этикасын анықтайды - байлыққа ұмтылу, пайданың өсуі емес, қоғамға қажет тауарлар мен қызметтерді өндіруді арттыру. Соңғы жылдары оның мақсаттары ұжымдардың әлеуметтік бағдарламаларын шешу болды, онсыз адамдар өз мүмкіндіктерін толық көрсете алмайды және толықтай жұмыс істей алмайды.

Менеджмент ғылым ретінде бүкіл қызмет саласына ортақ келесі принциптерді сипаттайды:

- * басқару субъектісінің нақты мақсаттарға қол жеткізу әрекеттері маршруттау;

- * мақсаттың, оған жетудің құралдары мен нәтижесінің бірлігі ;

- * жоспарлау, талдау, реттеу және бақылауды қамтитын басқару процесінде кідіріс;

- * Үздіксіздікті қамтамасыз ететін болашақ пен ағымдағы жоспарлаудың біртұтас тұтастығы;

- * іске асырудың маңызды факторы ретінде қабылданған басқару шешімдерін бақылау;

* бүкіл ұжымның және оның әрбір мүшесінің табысқа жетуі үшін шығармашылық қызметті материалдық және моральдық ынталандыру ;

* сіздің мүмкіндіктеріңізді барынша пайдалануға мүмкіндік беретін команданың әрбір мүшесіне жеке көзқарас;

* әрбір қызметкердің өз біліктілігін арттыруға, жаңа білімді меңгеруге және қызмет аясында тұрақты оқуға қызығушылығы;

* ұжымдағы жағымды психологиялық ахуалға бағдарлану;

* қызметтік және басқарушылық міндеттерді шешуге мүмкіндік беретін басқарудың ұйымдастырушылық құрылымының икемділігі.

Банк қызметкері үшін менеджмент негіздерін білу екі тұрғыдан маңызды болып саналады. Ең алдымен, банк экономисі Банктің клиенттері болып саналатын немесе болғысы келетін кәсіпорындарда, ұйымдарда және кооперативтерде басқару деңгейін бағалай білуі керек [3].

Басқарудың барлық принциптері, мақсаттары мен міндеттері банктерге де тән.

- Банк менеджментін тұтастай алғанда "менеджмент" ұғымынан бөлек зерттеу мүмкін емес. "Басқару" - бұл басқару жүйесі, басқаруға келісім, бұл адамның ойлары мен іс-әрекеттерінің жиынтығы.

- "Банктік менеджмент" -басшының, жауапты қызметкерлердің білімі-біліктілігі мен дағдылары арқылы қарауды көздейді.

- Банк менеджері келесі қасиеттерге ие болуы керек: өз ісін жақсы білу; жоғары эрудиция; құзыреттілік; клиенттермен қарым-қатынас жасау мүмкіндігі; шешімдерге адалдық, мәдениет, этика.

- Егер менеджмент нашар болса, онда банк жұмысының нәтижесі нашар болады.

- Банк менеджментінің осы бөлімшенің әлеуметтік еңбек бөлінісі қызметінің сипатына байланысты өзіндік ерекшеліктері бар.

- Банк қызметінде серіктестік сипаттағы шарттық қатынастар да маңызды орын алады. Шешім қабылдау мен іс-әрекеттегі сенім, өзара тиімділік және ұжымдастыру сияқты белгілер серіктестікке тән болып саналады.

- Ол, ең алдымен, банктік менеджментдың өзіндік мақсаттарын анықтайды, олар келесідей:

- банк мүдделерін сақтау және сақтау кредитор мен салымшының ақша нарығы жағдайында шаруашылық жүргізуші субъект ретінде

- банк сенімділігінің кепілі өтімділік болып табылады

- банк балансы;

- клиенттердің банк ұсынатын қызметтердің көлемі, құрылымы және сапасындағы қажеттіліктерін жоғары деңгейде қанағаттандыру, бұл іскерлік қатынастардың ұзақ мерзімділігі мен тұрақтылығын қамтамасыз етеді;

- осы команданың өндірістік, коммерциялық және әлеуметтік міндеттерінің сәтті шешімдерінің үйлесімі;

- өз әлеуетін толық іске асыру

- оларды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін оқу мүмкіндіктері-

- оқыту мен орналастырудың тиімді жүйесін құру.

Банк басшылығы осы мақсаттарға сәйкес дәйекті сандық, сапалық және әлеуметтік көрсеткіштерге қол жеткізуге бағытталған.

Сандық көрсеткіштер банктік менеджменттің барлық салаларына қатысты. Банк клиенттерінің және олардың шоттарының(шоттарының) саны, депозиттердің, кредиттік салымдардың, инвестициялардың көлемі; банк орындайтын операциялар мен қызметтердің көлемі-бұл операциялардың жалпы тиімділігін талдау және бағалау үшін пайдаланылатын көрсеткіштердің кейбір тізбесі ғана.

Сапа көрсеткіштерін бірнеше түрге бөлуге болады. Бірінші топ Банктің кірістері мен шығыстарының көрсеткіштерінен тұрады. Ол банктің тиімділігін (кірістілікті) басқару үшін қолданылады. Екінші топқа ақша айналымының жылдамдығы, операцияларды орындау үшін еңбек шығындары, құжаттарды өңдеу жылдамдығы кіреді. Үшінші топқа банк ұсынатын қызметтердің көлемі, құрылымы және сапасы бойынша клиенттердің талаптарын қанағаттандыру дәрежесінің көрсеткіштері кіреді. Бұған банктің іскерлік келіссөздердің құпиялылығын және ақпараттың сақталуын қамтамасыз ету мүмкіндігі де кіруі мүмкін.

Әлеуметтік көрсеткіштер ұжым мүшелерінің кәсіби дайындығының дамуын, олардың жұмысқа қатынасын, әлеуметтік мәселелерді шешу дәрежесін сипаттайды.

Банк менеджментінің тағы бір ерекшелігі-салымшылар мен салымшылардың мүдделерін қорғау үшін банк қызметін мемлекет жедел реттейді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. С.Б. Мақыш. Коммерциялық банктер операциялары. – А.: ИздатМаркет, 2016.- 268б.
2. Абрамова М.А., Александрова Л.С. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.:Инст. межд. права и экономики, 2016.- 255б.
3. Ачкасов Н.Г. Операции банка. // Денежное обращение. –2017. –45б.

ӘОЖ 336.714

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫНЫҢ СЕРПІНІ МЕН ҚҰРЫЛЫМЫН ТАЛДАУ

Арысбаева Ж.С., Софей Ж.М., Үсен А.Е. – БФ-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Кейкова Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрен анализ динамики и структуры устойчивости банков второго уровня.

Summary: The article provides an analysis of the dynamics and structure of stability of second-tier banks.

Қазақстан Республикасы тәуелсіздік алғаннан кейін ол дамудың жаңа кезеңіне өтті. әкімшілік-экономикалық жоспарлау кезеңінде барлық экономикалық шешімдерді тиісті органдар қабылдады, барлық жағдайлар тұрақты болды, бірақ бұл жансыз механизм болды.

Нарықтық қатынастарға көшумен қатар капитализм экономикалық жүйені жетілдіруге ықпал етті, өйткені халықаралық тәжірибені және басқа да осындай жағдайларды пайдалануға болады. Атап айтқанда, банк секторын ескеру қажет. Соңғы жылдары Қазақстан Республикасының банк жүйесі елеулі өзгерістерге ұшырады, бұл оның елде банк қызметін құру мен жүргізудегі жаңа дамуымен, сондай-ақ Екінші деңгейдегі банктер үшін жаңа мақсаттар мен міндеттерді айқындаумен байланысты болды. Мұндай жағдайларда Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің қадағалау функцияларының бірі ретінде тиімді және мұқият бағалау қажеттігі республиканың салауатты, сенімді және бәсекеге қабілетті банк секторын құру және іске асыру үшін маңызды деп танылды. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі іске асыратын банк қызметін қадағалау саясаты дамыған банк жүйесі бар елдердің тәжірибесіне, банк қызметін қадағалау қағидаттарына және құрамына әлемнің 170-тен астам елі кіретін Базель комитеті ұсынған қағидаларға негізделген.

Нарықтық экономикаға көшуге байланысты Қазақстан Республикасының банк жүйесі ұлттық экономиканың басқа секторларымен салыстырғанда елеулі өзгерістерге ұшырайтыны жалпыға мәлім. Бүгінде ел экономикасы үшін нарықтық экономика жолына баяғыда түсіп, үлкен жетістіктерге жеткен өркениетті елдердің тәжірибесін зерделеу және банк жүйесін халықаралық стандарттарға көшіру маңызды [1].

Екі деңгейлі банк жүйесі жағдайында Ұлттық банктің негізгі міндеттерінің бірі макроэкономикалық деңгейде банк қызметін басқару процесін ұйымдастыру, елдегі банктер мен басқа да қаржы-несие мекемелерінің қызметін реттеу, сондай-ақ банк және ақша-кредит жүйелерінің тұтастығын сақтау болып табылады.

Ұлттық банк банк қызметтерін реттеу мен бағалаудың тікелей(әкімшілік) және жанама (экономикалық) әдістерін пайдаланады. Мұндай әдістерге мыналар жатады:

- пруденциалдық стандарттарды және банктер үшін басқа да міндетті стандарттар мен лимиттерді, резервтік талаптарды, сондай-ақ күмәнді және жұмыс істемейтін активтер бойынша резервтерді белгілеу;
- банктер үшін міндетті ережелер мен басқа да нормативтік актілерді шығару;
- банктік қызметтерді тексеру;
- банктің қаржылық жағдайын сақтандыру бойынша ұсыныстар енгізуге;;
- ұсыныстар беру;
- тарату туралы міндеттеме-хатты, Ұлттық Банктің өкімін және т. б. сұрату; банктерге шектеу шараларын қолдану;
- банк ашудан бастап рұқсатты қайтарып алуға дейін жазалау шараларын қолдану.

Егер банктер Ұлттық Банктің шешімдерін орындамаса, оларға жазалау шаралары қолданылуы мүмкін.

Банк қызметін реттеу, сондай-ақ Екінші деңгейдегі банктердің қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету және олардың кредиторлары мен

салымшыларының мүдделерін қорғау мақсатында ұлттық банктер үшін мынадай пруденциялық стандарттар белгіленеді:

- Жарғылық капиталдың ең аз мөлшері;
- Меншікті капиталдың жеткіліктілік коэффициенті;
- Баланың өтімділік көрсеткіштері;
- Ұлттық банкте орналастырылған міндетті резервтердің көлемі;
- Бір қарыз алушыға тәуекелдің ең жоғары сомасы;
- Құрылтайшылар, акционерлер және банкке байланысты тұлғалар шеккен жарғылық капиталдағы тәуекелдің ең жоғары мөлшері;

Банктік қадағалаудың тиімді жүйесі Банк ұйымдарын қадағалауды жүзеге асыратын мекемелердің жауапкершілігін, олардың операциялық тәуелсіздігі мен қажетті ресурстарын нақты айқындауды, сондай-ақ мынадай жағдайларда қадағалаудың құқықтық құралдарын үйлестіруді көздейді:

- банк мекемелерін құруға рұқсат беру;
- олардың қызметінің ағымдағы мониторингі туралы;
- өз қызметінің қауіпсіздік талаптарына сәйкестігін бақылау;
- бақылаушы органдардың қызметін құқықтық қорғау. 2012 жылы

Республиканың Ұлттық Банкінде қадағалау бөлімшесі құрылған сәттен бастап қадағалау туралы ереже;

- күмәнді және үмітсіз кредиттерге қолжетімділікті қоса алғанда, пруденциялық стандарттарды және банктерге қойылатын резервтік талаптарды, басқа да міндетті нормалар мен лимиттерді қамтамасыз ету;
- банктердің міндетті нормативтік құжаттарды ұсынуы;
- банктердің қызметін тексеру;
- банктердің қаржылық жағдайын жақсарту бойынша ұсыныстар беру, банктерге санкциялар енгізу.

Ұлттық банктің банктік қадағалау департаментінің банктерді қашықтықтан қадағалауды жүзеге асыратын үш бөлімі, сондай-ақ инспекциялық бөлімі бар.

Банктер ұсынатын есептерді автоматтандырылған өңдеу және оларды жүйелеуді Ақпарат және статистика департаменті жүзеге асырады [2].

Департамент құрылымында тиімділік көрсеткіштері теріс банктерді тарату департаменті болып қайта ұйымдастырылған мамандандырылған жұмыс тобы бар. Ол клиенттер мен салымшылардың мүдделерін қорғау мақсатында қолданыстағы заңнамаға сәйкес барлық қажетті іс-қимылдардың қабылдануын қамтамасыз етуге бағытталған.

Қадағалаудың тиімділігі қаржылық есептілік нысанын пайдаланған Банктің жай-күйі туралы егжей-тегжейлі ақпаратты, сондай-ақ SAMELS жүйесін басқару сапасын бағалауды қамтитын " жай-күйі туралы есеп" нысаны бойынша Ұлттық Банк жүргізетін ай сайынғы талдау нәтижелеріне байланысты болады.

Қазіргі уақытта қолданылатын " БОСС " бағдарламалық жасақтамасы банк көрсеткіштерін оларды мекемелермен салыстыру арқылы бағалауға мүмкіндік береді, бұл коэффициенттерді талдауға негізделген.

Банктің қызметін тексеру міндетті болып табылады, қашықтықтан қадағалауды жүзеге асыруда проблемалар туындаған кезде ол инспектордың қатысуымен жүргізіледі, бұл тексеруге жататын мәселелер шеңберін анықтауға мүмкіндік береді. Аудит нәтижелері бойынша SAMELS жүйесі бойынша банктің жиынтық рейтингі белгіленеді.

Екінші деңгейдегі банктер үшін мониторингтің тиімді жүйесі. Банктік қадағалаудың тиімділігін анықтау үшін пайдаланылатын Банктік қадағалау саясаты Базель комитеті жариялаған тиімді қадағалаудың 25 принципіне негізделген. Бұл 1975 жылы дамыған елдердің орталық банктерінің төрағалары құрған Банктік қадағалау органдарының комитеті. Банктік қадағалаудың тиімділігі осы қадағалаудың тізбесі және оларды жүзеге асыру шарттары болып табылатын маңызды қағидаттарда көрінеді.

Базель ережелері банктік бағалаудағы негізгі құжат болып табылады және минималды талаптарды білдіреді, сонымен қатар кейбір жағдайларда белгілі бір елдердің қаржы саласында қолданылатын нақты шарттар мен нақты тәуекелдерге сәйкес басқа шаралар мен толықтыруларды қажет етеді. Әрбір елдің Базель қағидаттарына сәйкестігіне қол жеткізу жекелеген елдерді ескере отырып және әртүрлі қарқынмен дамыған елдерде қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізу процесінде жүзеге асырылады.

Біздің тәуекел туралы тұжырымдамамызға сәйкес, банктік қадағалау тәуекелдерді үздіксіз бағалауды қарастырған жоқ. Аралық және жедел қадағалау ішкі және сыртқы тәуекелдерді алмастырмайды, керісінше оларды толықтырады

Қазақстан Республикасы экономикасының тұрақты дамуы көбінесе Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктерінің кредиттік ресурстарының болуымен айқындалады және қазіргі даму кезеңіндегі Қазақстан Республикасы қаржы жүйесінің құрылымдық ерекшеліктерімен түсіндіріледі. Банктер кредиттік қызметтер нарығында негізгі рөл атқарады. Қаржы секторының басқа элементтерінің қарқынды дамуына қарамастан, ондағы банктердің рөлі мен маңыздылығын асыра бағалау қиын.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктері активтерінің 60 пайыздан астамын банктік емес заңды тұлғалардың кредиттері құрайды және осы көрсеткіш бойынша АҚШ пен Жапонияның банк жүйелерімен бір деңгейде тұр. Бірақ ЖІӨ-де қайта есептелген кредиттер көлемі бойынша Қазақстан жоғарыда аталған елдерден артта қалып отыр [3].

Әзірге банктердің саны қысқаруда, бірақ соған қарамастан олардың филиалдарының саны өсуде. Кассалық және бухгалтерлік бөлімдердің саны артып келеді. Осы факторларды ескере отырып, банктерді ұйымдастырудың және құрудың үшінші кезеңіндегі тарату ел экономикасына оң әсер етті. Сонымен бірге тарату денесін оңнан солға қарай пайдалануға рұқсат етілмейді. Менің ойымша, таратудың орнына құрылымды өзгерту және қайта құру жақсы, өйткені жою жұмыссыздықтың өсуіне әкеледі.

Тұтастай алғанда, бұл кестелер елдің экономикалық даму үрдістері нарықтық экономика дамып келе жатқандарға ұқсас қалыпты қарқынмен дамып

келе жатқанын көрсетеді. Бас банктің қысқаруымен оның филиалдары мен кассаларының көбеюі үлкен экономикалық маңызға ие.

Банк ақша капиталын жылжытудың негізгі ашық жүйесі болғандықтан, оның негізгі функциясы уақытша бос ақшаны бір жерге шоғырландыру, содан кейін оны экономиканың басқа салаларына қайта бөлу болып табылады. Банк ұйымының құрылымдық ережелеріне сәйкес қабылданған шешімдерді орталықтандырылған қарау, яғни ұқсас банктік ағынды қызметтермен байланысты әрекеттерді жүзеге асыру әрдайым бақылауда болады және жіберілген кемшіліктер мен қателер уақтылы түзетіледі. Қазақстан Республикасы аумағының географиялық орналасуының басқа шет елдермен салыстырмалы ерекшеліктері бар. Қазақстанның қалалары мен аудандары бір-бірінен қашықтықта орналасқан. Сондықтан фермерлерге ішкі ресурстарын жауып, фермаларында бос қаражат жинау оңай емес.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Андосова А.Р. Қаржы нарығы және делдалдары. Оқу құралы /Алматы-2017 ж. 187 бет.
2. Б.А. Көшенова. Бағалы қағаздар нарығы. Оқу құралы. Алматы.2019ж. -210 бет.
3. Ф. Карагусов, А. Бондарев Ценные бумаги и деньги как объекты гражданских прав /Учебное пособие / Алматы, 2020

УДК 336.97

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ – СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Аскаров С.М., Равшанова Н.М., Абдугаффорова С.А. – студенты группы ЭУ – 2011 р-1
Научный руководитель: к.э.н., профессор Жакешова А.П.
Университет Мирас, г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада ішкі аудиттің негіздері, дамуы, ішкі аудиттің құрылуының тиімділігі қарастырылған.

Summary: This article discusses the basics of internal audit, development, effectiveness of internal audit.

Сегодня понятие «внутренний аудит» получило большое распространение в бизнесе. Многие крупные предприятия и компании предпочитают создавать собственные службы и отделы внутреннего аудита, обучая своих сотрудников. К тому же и на рынке труда постоянно растет спрос на специалистов, которые обладают соответствующими знаниями и имеют международный диплом.

В странах Западной Европы внутренний аудит широко распространен в различных сферах экономической деятельности, так как любая крупная организация отдает предпочтение своему структурному подразделению, основные задачи которого связаны с внутренним аудитом, не использует консультационные услуги или аутсорсинг специалистов внешнего аудита для выполнения одних и тех же задач.

В настоящее время в Республике Казахстан растет интерес к внутреннему аудиту, но существует ряд проблем, препятствующих его развитию. Основным

из них является определение понятий внутреннего аудита и внутреннего контроля, а также их взаимосвязь [1].

Внутренний контроль в обязательном порядке должен быть организован в хозяйствующем субъекте. Ответственность за этот процесс несет руководитель предприятия. Систему внутреннего контроля на предприятии формируют все сотрудники, а также используемые ими механизмы и процедуры. Внутренний аудит, в свою очередь, предназначен для решения двух задач: оценки эффективности системы внутреннего контроля и проведения внутреннего аудита.

Поэтому внутренний аудит может иметь разные отношения с внутренним контролем на предприятии. С одной стороны, это должен быть независимый механизм, который оценивает и влияет на развитие системы внутреннего контроля. С другой стороны, внутренний аудит является частью системы внутреннего контроля на предприятии, поскольку контрольные мероприятия являются одной из основных функций данного вида деятельности. Это дуализм концепции внутреннего аудита. По результатам исследования также подготовлено авторское определение внутреннего аудита.

Внутренний аудит на предприятии-это деятельность, направленная на предоставление объективных и независимых консультаций и гарантий для улучшения деятельности компании.

Целью внутреннего аудита является оценка рисков, поиск путей их снижения, а также повышение рентабельности бизнес-процессов. Консультации аудиторов включают в себя оценку, анализ и отчет о производительности и надежности процессов. Они направлены непосредственно на администрацию организации. Основными задачами внутреннего аудита на предприятии являются: проверка систем внутреннего контроля для определения уровня эффективности работы подразделений; разработка интегрированной системы управления рисками, анализ ее работы, а также выработка мер по их снижению; Контроль за соблюдением принципов корпоративного управления.

Необходимость внедрения внутреннего аудита в последние годы Казахстан уделяет особое внимание распределению функций управления и владения бизнесом. Владельцы реализуют одну общую стратегию развития организации и руководят основными направлениями и обычно нанимают топ-менеджеров для решения небольших и повседневных задач. В этом случае компания использует инструмент контроля состояния внутреннего или внешнего аудита. Это позволяет владельцам получить полную и объективную оценку деятельности всей организации [2].

Развитие внутреннего аудита сегодня обосновано нормативными требованиями законодательства. Те, кто получил необходимые знания сегодня, могут присоединиться к отделу внутреннего аудита или возглавить его завтра.

Внутренний аудит является неотъемлемой частью системы управленческого контроля на предприятии. Его цель-оценка эффективности системы управления предприятием. Это достигается в процессе контроля за правильностью бухгалтерской отчетности, исполнением сметы расходов,

сохранностью имущества специальным органом, созданным на предприятии (служба внутреннего аудита), а также путем совершенствования методов организации производства, выработки предложений по взаимодействию различных подразделений.

В то же время с точки зрения содержания и методов проведения внутренний аудит имеет много общего с внешним аудитом и часто является информационной базой для последнего. При правильной организации внутреннего аудита на предприятии значительно сокращаются объем и содержание внешнего аудита, проводимого в случаях, предусмотренных законом.

Для успешной работы предприятия, повышения уровня рентабельности, сохранения и приумножения его активов необходим отлаженный механизм управления, что является важным элементом внутреннего аудита. Руководство предприятия несет ответственность за разработку и фактическое внедрение системы внутреннего контроля. Это зависит от соответствия данной системы размерам и специфике предприятия, регулярной и эффективной работы.

В соответствии со статьями 33 и 61 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах" Уставом общества предусмотрено создание службы внутреннего аудита, состоящей не менее чем из трех членов, при этом наличие службы внутреннего аудита в народных акционерных обществах является обязательным. Важность роли Службы внутреннего аудита подчеркивается прямым подчинением и подотчетностью Совету директоров компании, и совет директоров также может быть созван по требованию Службы внутреннего аудита компании.

Система управления должна быть экономически обоснованной, то есть затраты на ее эксплуатацию должны быть меньше затрат, связанных с отсутствием предприятия. Если система внутреннего контроля будет работать эффективно, это снизит затраты на проведение внешнего аудита.

При формировании эффективной системы внутреннего аудита администрация должна обеспечить, чтобы:

Предоставление достоверной информации, необходимой для успешного управления деятельностью компании;

Сохранность активов и документов – предотвращение кражи, повреждения и неправомерного использования имущества, уничтожения или раскрытия информации (в том числе содержащейся в учетных регистрах, компьютерных базах данных);

Эффективность экономической деятельности заключается в предотвращении дублирования процедур контроля, непроизводительных затрат, нерационального использования всех видов ресурсов, оптимизации налоговых платежей и укреплении процедур расчетов.;

Соблюдение установленных принципов бухгалтерского учета - обязательное соблюдение сотрудниками инструкций и положений, установленных на предприятии, а также требований нормативных актов;

Обеспечение надежной системы бухгалтерского учета.

Система внутреннего аудита включает в себя три основных элемента:

Среда управления;

Система бухгалтерского учета;

Часть процедуры контроля.

Среда контроля - действия, действия и процедуры, которые отражают общее отношение Администрации и владельцев Предприятия к контролю, степень важности контроля для предприятия. Если высшее руководство предприятия понимает важность контроля и реализует это понимание в виде конкретных практических действий, то остальные сотрудники ответственно следуют установленным ими правилам и инструкциям.

При оценке среды управления выделяются следующие элементы::

Стиль управления и основные принципы;

Организационная структура;

Распределение полномочий и обязанностей;

Управленческие методы управления.;

Работа с сотрудниками;

Влияние внешних факторов.

Эффективность системы внутреннего контроля в определенной степени зависит от ее места в организационной структуре предприятия. Аудитор может быть назначен на предприятие в соответствии со своими учредительными документами или внутренними правилами, может быть создана ревизионная комиссия или служба внутреннего аудита [3].

Служба внутреннего аудита создана для проверки эффективности методов и процедур контроля на предприятии, содействия администрации в контроле за работой всех подразделений и защиты законных имущественных интересов собственников. Условием успешной работы службы внутреннего аудита является ее независимость от других подразделений, что достигается непосредственным предоставлением данной услуги руководителю предприятия.

Для выполнения своих функций служба внутреннего аудита должна быть укомплектована квалифицированными и надежными специалистами, хорошо знающими специфику предприятия, его организационную структуру, объекты контроля, круг вопросов, подлежащих проверке, законодательные и нормативные акты, владеющими техникой и методологией проведения проверок, умеющими обобщать и анализировать бухгалтерскую и экономическую информацию, формулировать выводы и рекомендации по результатам проверок.

В практической работе служба внутреннего аудита руководствуется законодательными и нормативными актами Республики Казахстан, министерств и ведомств, органов местного самоуправления, стандартами аудита, а также учредительными документами, приказами, распоряжениями, инструкциями, положениями руководителя предприятия.

Внутренние аудиторы должны выполнять функции, возложенные должностными инструкциями. Они также обязаны соблюдать этические принципы аудита.

Работа службы внутреннего аудита должна осуществляться в соответствии с планом внутреннего аудита. Такой план разрабатывается руководителем службы и утверждается руководителем предприятия. Конкретная работа по контролю объекта выполняется аудиторами в соответствии с программой внутреннего аудита. Программы формируются ведущими специалистами Службы аудита на основе плана внутреннего аудита, которые утверждаются руководителем данной службы.

Список использованной литературы:

1. Закон Республики Казахстан от 13 мая 2003 года № 415-ІІ Об акционерных обществах
2. Сайт Национального Банка Республики Казахстан
3. Сайт по мониторингу экономики Казахстана <http://ranking.kz/>

УДК 449

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Асқарқызы М. – студент группы МП-911 к-1

Исроилов Б.Б. - студент группы МП-911 р-1

Гочияев А. И. – студент группы МП-2012 р-1

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Оразова Б.Б.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада активтердің экономикалық мазмұны мен классификациясы қарастырылады.

Summary: This article discusses the economic content and classification of assets.

Экономическое содержание активных операций отражается в их классификации. Следующие критерии могут быть основанием для классификации активов:

- тип операции;
- степень риска;
- характер размещения средств;
- уровень рентабельности;
- уровень ликвидности;
- валюта;
- срок;
- последовательность выполнения;
- движение денежных средств на счетах.

В зависимости от типа операции активные операции кредитных организаций делятся на кредитные, расчетные, кассовые, инвестиционно-фондовые, комиссионные, гарантийные [1].

Кредитные операции - это операции по перечислению (перечислению) денежных средств заемщику в порядке срочности, возвратности и оплаты.

Приравнены к кредитным операциям:

иное размещение денежных средств, в том числе выдача займов (кредитов), размещение депозитов, в том числе межбанковских кредитов (депозитов, займов), размещение требований о получении (возврате) долговых ценных бумаг, акций и векселей, выпущенных по кредитному договору;

бухгалтерский учет;

выплата кредитной организацией бенефициару сумм по банковским гарантиям, взимаемых с принципала;

денежные требования (факторинг) кредитной организации по финансированию сделок с денежным требованием;

требования кредитной организации о правах (требованиях), приобретенных по сделке (передаче требования);

требования кредитной организации по ипотеке, приобретенной на вторичном рынке;

требования кредитной организации по сделкам продажи (покупки) финансовых активов с отсрочкой платежа (поставка финансовых активов);

требования кредитной организации к плательщикам по оплаченным аккредитивам (в части непокрытых экспортных и импортных аккредитивов));

операции репо (прямое и обратное);

требования кредитной организации (лизингодателя) к лизингополучателю по финансовым лизинговым (лизинговым) операциям.

Активные операции банков - это операции, в которых банки размещают доступные ресурсы для получения прибыли и поддержания своей ликвидности, а значит, для обеспечения финансовой стабильности. Активные операции включают операции распределения ресурсов. Активные операции вторичны по сравнению с пассивными. В первую очередь это связано с тем, что коммерческий банк может размещать только ресурсы, привлеченные в результате пассивных операций, которые представляют собой заемные средства, и банк должен выстраивать свои активные операции таким образом, чтобы период погашения перед банком соответствовал сроку погашения. В этом случае банк будет платежеспособным, финансово устойчивым, что привлечет дополнительных клиентов.

Существует множество классификаций активных операций по тому или иному принципу. Наиболее распространенная классификация активных транзакций в экономическом контексте, которая состоит из:

- кредитные операции;
- расчетные операции;
- кассовые операции;
- инвестиционные и фондовые операции;
- валютные операции;
- гарантийные операции [2].

Кредитные операции - это операции по предоставлению средств заемщику на определенный срок и за определенную комиссию. Расчетные операции - операции по учету и списанию денежных средств со счетов клиентов, в том числе по оплате их обязательств перед контрагентами.

Кассовые операции - это операции по приему и выдаче наличных денег.

Инвестиционные и фондовые операции - это операции, при которых банк инвестирует собственные средства в ценные бумаги и акции небанковских структур в целях совместной хозяйственной, финансовой и коммерческой деятельности, а также размещения средств в виде срочных вкладов в других кредитных организациях.

Валютные операции - это операции по купле-продаже иностранной валюты и других валютных ценностей, включая драгоценные металлы в монетах и слитках.

Гарантийные операции - это операции до предоставления Банком гарантии (поручительства) на выплату долга клиента третьему лицу при определенных обстоятельствах (возможно, в форме комиссии).

Коммерческие банки проводят активные операции в пределах имеющихся ресурсов, то есть с остатками денежных средств на корсчетах и наличными деньгами.

Общая характеристика активных операций коммерческого банка:

Наличные

- накопление средств на корреспондентском счете;
- накопление наличных денег;
- Размещение средств на корреспондентских счетах в других банках;
- размещение средств на депозитах в других банках.

Кредитный портфель

- кредитование юридических лиц в национальной и иностранной валюте (в том числе просроченное и пролонгированное);
- Выдача кредитов физическим лицам в национальной валюте (в том числе просроченных и пролонгированных);
- выдача межбанковских кредитов в национальной и иностранной валюте (в том числе просроченных и пролонгированных).

Ценные бумаги на продажу

- вложения в государственные и корпоративные ценные бумаги для продажи.

Инвестиционный портфель

- вложения в государственные и корпоративные ценные бумаги;
- взносы в уставные фонды предприятий и организаций.

Имущество и нематериальные активы

- вложения в основной капитал;
- вложения в инвентарь;
- вложения в нематериальные активы.

Активные операции банков - это в основном выдача (размещение) различных кредитов. Наиболее распространенный тип ссуды, предоставляемой

банками, - это обычно краткосрочная ссуда экономическим агентам для финансирования покупки запасов. Этот заем может быть предоставлен с обеспечением или без залога, но в любом случае для его получения банк должен иметь бухгалтерские финансовые документы, описывающие финансовое состояние заемщика, чтобы он мог оценить вероятность своевременного погашения кредита в любой момент.

Под структурой активов понимается соотношение различных статей активов на балансе банка по качеству. Качество активов Банка определяется соответствующей структурой его активов, диверсификацией активных операций, объемом рискованных активов, объемом конструктивных и дефектных активов и изменчивостью активов.

Существуют разные подходы к определению структуры активов банка. В основном активы коммерческих банков делятся на четыре = категории:

- денежные средства и их эквиваленты;
- вложения в ценные бумаги;
- кредиты;
- здания и сооружения.

Первая составляющая активов банка - это «денежные средства и их эквиваленты». Надзорные и регулирующие органы требуют, чтобы банки держали часть своих средств наличными или в виде депозитов до востребования на счетах в других банках. Кроме того, наличные деньги необходимы для распределения наличных денег, погашения вкладов, удовлетворения запросов на получение кредитов и оплаты различных операционных расходов, включая заработную плату сотрудников, различные материалы и услуги. Пункт «Денежные средства и их эквиваленты» - это количество денежных средств, банкнот и монет на счетах в центральном банке и других коммерческих банках, а также платежные документы в процессе инкассации. Важный резерв, конечно же, - наличные деньги в сейфах банка. Но руководство банка, конечно, старается свести их размер до минимума, который определяется с точки зрения безопасности. Кроме того, затраты на защиту и страхование денежных средств в очень значительны, а денежные средства не приносят дохода. Денежных средств на корреспондентских счетах практически нет. Поэтому статья «Денежные средства и их эквиваленты» является наиболее ликвидной, но наименее прибыльной для банка [3].

Что касается статьи «ценные бумаги», то сегодня большая часть всех вложений в ценные бумаги принадлежит государственным ценным бумагам. Инвестиции в краткосрочные государственные ценные бумаги обычно низкодоходны, но представляют собой высоколиквидные активы с нулевым риском погашения и низким риском изменения рыночных ставок. Долгосрочные ценные бумаги обычно приносят высокую доходность в течение длительного периода времени. Для увеличения доходов банк обычно инвестирует в государственные облигации и, в ограниченной степени, в корпоративные облигации первого уровня.

По доходам основным видом деятельности коммерческих банков является кредитование. Инвестируя в различные кредитные операции, руководство банка считает главной задачей получение высокого дохода при одновременном удовлетворении кредитных потребностей клиентов. Не имеет значения степень и ликвидность конкретной кредитной операции.

Список использованной литературы:

- 1.Банковское дело / Под ред. В.И.Колесникова, Л.П. Кроливецкой . – М., 2011.
- 2.Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2010.
- 3.Деньги, кредит, банки: учебное пособие / М.П. Владимирова, А.И. Козлов, 2006.

ӘОЖ 336. 1

**ҚР БЮДЖЕТ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҚАРЖЫ АҒЫНДАРЫНЫҢ ТЕҢГЕРІМДІЛІК
МЕХАНИЗМДЕРІН ЗЕРТТЕУ**

Ахмаджонов И.И., Наркулова Ф.А., Эргашев Ж.Р.– ЭУ-2011 р-3 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к, аға оқытушы Темирова Ж.Ж.
«Мирас» Университеті, Шымкент, Қазақстан

Резюме: В статье исследуется инструментарий диагностики финансового состояния бюджетов. Предлагается система показателей для оценки сбалансированности финансовых потоков в бюджетной системе РК.

Summary: The article examines the tools for diagnosing the financial state of budgets. A system of indicators to assess the balance of financial flows in the budget system of the Republic of Kazakhstan is proposed.

Қазақстанның тәуелсіз мемлекет ретінде дамуының әрбір кезеңінде - халықтың барынша мұқтаждығын және мемлекеттік қызметтер мен функцияларды сапалы орындауды қамтамасыз ететін айқын, тиімді және тұрақты бюджетке қол жеткізу мақсаты қойылды. Бюджет қаражатын тиімді пайдалануға фискалдық іс-шаралармен ғана емес, сондай-ақ бюджет процесінің логистикасын арттырумен де қол жеткізілуі мүмкін. Мемлекетке экономикалық және әлеуметтік саясатты жүзеге асыруға мүмкіндік беретін тетіктердің бірі Бюджет жүйесі болып табылады. Ол арқылы қаржы ресурстары жұмылдырылады, олар одан әрі қоғамның экономикалық және әлеуметтік проблемаларын шешу, мемлекеттің оған жүктелген функциялар мен міндеттерді орындауын қамтамасыз ету үшін қайта бөлінеді және пайдаланылады.

Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаев өзінің "Қазақстан – 2050" Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты" атты Қазақстан халқына Жолдауында макроэкономикалық саясатты жаңғыртудың маңызды басымдықтарының бірі бюджет саясатын жетілдіруді атады: "...тіпті ең заманауи нысандар да, егер қолдау шығындарын талап етсе, бірақ табыс әкелмесе және ел азаматтарының проблемаларын шешпесе, бюджет үшін ауыртпалық болады" [1].

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасында бюджет процесін дамытудың негізгі проблемалары тиімді мониторинг және нәтижелерді бағалау бойынша әдістемелерді әзірлеу болып табылады, өйткені жаңа Бюджет кодексі қабылданғанға дейін бюджет қаражатын пайдалану тиімділігін бақылау функцияларын мемлекеттік органдардың есептері ғана орындады, бақылау құралдарының бірі бюджеттік ұйымдарды жоспарлы және жоспардан тыс тексерулер болды [2].

Бюджеттік жоспарлау практикасын жетілдіру мемлекеттік шығыстардың тиімділігін арттыру тетігі болып табылады. Бюджет процесін жетілдіру шаралары қысқа мерзімді әсерге ие болуы мүмкін, ал түбегейлі өзгерістерге әкелуі мүмкін. Дәл осындай өзгерістерге бюджет процесінің барлық сатыларының мазмұнын түбегейлі өзгертетін нәтижеге (БОР) бағдарланған бюджеттеуді енгізу ғана емес, сондай-ақ мемлекеттік шығыстарды басқару тұжырымдамасының өзі де әкеледі. Мемлекеттік қызметтер көрсетудің нәтижелері мен сапасына бағдарланған бюджеттік жоспарлауды енгізу жөніндегі бастамаға байланысты Қазақстанның мемлекеттік секторындағы реформалар Үкімет қабылдаған бірқатар нормативтік құқықтық актілерде өз көрінісін тапты.

Қазіргі уақытта барлық деңгейдегі бюджеттерді теңдестіру проблемасы аса өткір болып табылады. Тапшылықтың да, профициттің да туындауы тек қаржы жылы ішінде бюджеттің атқарылуына ғана емес, бюджеттік көрсеткіштерді бекіту кезінде жоспарлау мен болжамдау сапасына да байланысты. Осыған байланысты облыстың жергілікті атқарушы органдарының қызметін автоматтандыруды қамтамасыз ететін өңірлік бюджетке түсетін кірістер түсімдерін талдау мен болжаудың ақпараттық-талдау жүйесін құру қажеттілігі бар. Бюджет жүйесінің теңгерімсіздігі проблемасына қандай да бір дәрежеде барлық мемлекеттер тап болады. Тік теңгерімсіздік биліктің әртүрлі деңгейлерімен орындалатын функциялардың айырмашылықтары салдарынан бюджет жүйесінің кез келген моделіне әлеуетті түрде салынған. Орталық органдар макроэкономикалық реттеуді және Ұлттық кірісті қайта бөлуді жүзеге асыра отырып, аумақтық бюджеттердің кіріс базасын әлсіретіп, табыстың неғұрлым маңызды салық көздерін шоғырландырады [3].

Үдемелі Өңірлік даму мемлекеттік саясаттың басым бағыты болып табылады. Осыған байланысты республикалық бюджеттен республика өңірлеріне бөлінетін трансферттер көлемінің ұлғаю үрдісі сақталды. Мысалы, Қазақстан Республикасы есеп комитетінің деректері бойынша 2017 жылы сегіз өңірде жергілікті бюджеттердегі трансферттердің үлесі 70% - дан астамын құрады, бұл олардың республикалық бюджетке қаржылық тәуелділігінің жыл сайынғы артып келе жатқанын көрсетеді.

Тағы бір маңызды мәселе қолданыстағы заңнамада бюджеттік өтінімдерді қалыптастыру, бюджетті жоспарлау және атқару сапасы үшін әртүрлі деңгейдегі басшылардың тікелей жауапкершілігі көзделмеген. Игерілмеген қаражат көлемінің белгілі бір дәрежеде өсуі жергілікті атқарушы органдарға

келесі қаржы жылында игерілмеген трансферттерді олардың нысаналы мақсатын сақтай отырып пайдалануға мүмкіндік беретін Бюджет кодексінің күшіне енген нормасына негізделген. Өңірлерде жергілікті бюджеттердің кіріс бөлігін толықтыру үшін олардың трансферттерге тәуелділігін төмендетуі мүмкін жасырын резервтер бар, бұл тиісінше республикалық бюджетке түсетін жүктемені азайтады. Алайда, жергілікті атқарушы органдар салықтық әкімшілендірудің тиімділігін арттыру, шағын және орта бизнестің іскерлік белсенділігін ынталандыру жөнінде жеткілікті шаралар қабылдамайды, өйткені олардың осы бағыттардағы жұмыс тиімділігіне қарамастан нысаналы трансферттер жыл сайын жергілікті бюджеттерге тұрақты түседі.

Нысаналы трансферттерді бөлу көбінесе есептер мен дұрыс негіздемелерді, қажетті қорытындылар мен сараптамаларды егжей-тегжейлі тексерусіз жүргізіледі. Жобалардың жеткілікті пысықталмауынан қаражат уақтылы игерілмегендіктен, нәтижесінде жергілікті жерлерде Елеулі сомалар жиналып, содан кейін басқа іс-шараларға қайта бөлінеді, бұл қаржылық бұзушылықтарды жасауға жағдай жасайды. Осыған байланысты және Бюджет кодексінің 45-бабын іске асыру үшін бюджетаралық қатынастар жүйесін одан әрі жетілдіру мақсатында Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2010 жылғы 2 ақпандағы № 54 қаулысымен бекітілген Жалпы сипаттағы трансферттерді есептеудің жаңа әдістемесі әзірленді [4].

Осы Әдістемеге сәйкес тұрақты сипаттағы ағымдағы шығындарды есептеу тәсілдері бұрынғы күйінде қалды: бюджеттік қызметтерді тұтынушылар санына сүйене отырып Шығыс қажеттіліктерін бағалау и әр түрлі өңірлерде Шығыс қажеттіліктеріндегі айырмашылықтарды негіздейтін объективті факторларды есепке алу. Бірақ, сонымен бірге, жаңашылдықтардың бірі облыстық маңызы бар қалалар үшін жоғарылату коэффициенттерін қолдану болып табылады, олар қажет болған жағдайда қолданылады, оның шамасы облыстық бюджет комиссиясының шешімімен белгіленеді, бірақ 1,2-ден аспайтын шектеумен. Бұған дейін жалпы сипаттағы трансферттерді есептеу кезінде көрсеткіштер мен коэффициенттер республикалық бюджет комиссиясында бекітілді.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 14 желтоқсандағы Қазақстан халқына Жолдауы (2012) "Қазақстан – 2050" Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты" // www.akorda.kz/
2. Қазақстан Республикасының Бюджет кодексі: Қазақстан Республикасының 2008 жылғы 4 желтоқсандағы № 95-IV Заңы 2012 жылғы 23 қарашадағы жағдай бойынша өзгерістер. // "Юрист" ДБ: - [http:// www.zakon.kz.](http://www.zakon.kz.) (2008) - 4 желтоқсан.
3. Зейнелғабдин А. Б. (2008). Қазақстанның қаржы жүйесі: қалыптасуы мен дамуы: монография-Астана: Изд. Қазэфимт, - 226 Б.
4. "Жалпы сипаттағы трансферттерді есептеу әдістемесі" Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2010 жылғы 2 ақпандағы № 54 қаулысы. // [http:// www.minplan.kz](http://www.minplan.kz) ескерту.

КООПЕРАЦИЯ – АГРАРЛЫҚ САЛАНЫ ТИІМДІ ДАМУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТЫ

Ахмедова А.Р., Бараболя А.О., Сансызбай Б.Ж. – МП-2011 р-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.
Мирас университеті, Шымкент қ. Қазақстан

Резюме: В статье рассматриваются основные направления эффективного развития сотрудничества – аграрного сектора.

Summary: The article examines the main directions of effective development of cooperation - the agricultural sector.

Қазақстанда бірқатар бәсекелік ауылшаруашылық өндірісін тұрақты дамытудың жоғары әлеуеті бар, табиғи және еңбек ресурстарынажеткілікті, жалпы экономикалық бағдар мен мемлекеттік қолдауға қарамастан, Қазақстан азық-түлік импортына тәуелді. Бүгінгі күні ауылшаруашылық өндірісін кең ауқымда жаңғырту қажет. Үкіметтің осы шешімді жүзеге асыру бойынша қабылдаған шараларын іске асыру маңызды. Мемлекет агроөнеркәсіптік кешенге өндірісті ұлғайту бойынша үлкен міндеттер жүктейді, оның бірі - шағын және орта шаруа қожалықтарын ауылшаруашылық кооперациясына шоғырландыру. Осыған байланысты Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін (АӨК) дамытудың 2017-2021 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы жасалды. Бағдарламаның негізгі мақсаты - «Нарықта сұранысқа ие бәсекеге қабілетті ауылшаруашылық өнімдерін өндіруді қамтамасыз ету». Ол осы саланың басымдықтарын атап өтіп: «2015 жылға қарағанда 2021 жылы еңбек өнімділігін 38% арттыру, жалпы өнім көлемін 30%, экспорт көлемін 600 млн.АҚШ долларына көбейту, азық-түліктің көтерме сатылымын 29% индикаторлар арқылы АӨК бәсекеге қабілеттілігін арттыру.Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті Н.Ә.Назарбаевтың 2018 жылғы 5 қазандағы «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс деңгейінің өсуі» атты Қазақстан халқына Жолдауы елдің агробизнесінің экономикалық әлеуетін тиімді жүзеге асырады. Осы міндеттерді қоя отырып, біз елдің табиғи ресурстық әлеуетінің 85% ретінде елдің ресурстық әлеуетін оңтайлы пайдалануымыз керек. Елдегі ауылшаруашылық жерлерінің ауданы 215 млн. кұрайды, бұл әлемдік ресурстардың 4% -дан астамын кұрайды. Бүгінгі күні ауыл шаруашылығының жалпы өнімі 11,0 млрд. АҚШ долларының елдің ЖІӨ-дегі үлесі 7,8% кұрайды, ал ауылшаруашылық өндірісі соңғы 10 жылда 4 есеге жуық өсті. Елдің агробизнесінің үлкен әлеуетіне қарамастан, азық-түлік қауіпсіздігі проблемасы туындайды, ал импортты жоғары технологиялық өндірістер қолдайды. Өнімдер импортында үлкен үлес ірімшік пен сүзбе (51%), май (36,4%), шұжықтар (46%), ет консервілері мен ет өнімдеріне (40%) тиесілі. Ішкі тұтынудағы кұрғақ қанттың импорты - 55,0%, ал дайын қанттың үлесі - 42%. Қолданыстағы қант зауыттарының өндірістік қуаты 37,0% кұрайды.Сонымен қатар, елге жеміс-көкөніс консервілері импортталады. Олардың ішкі тұтынудағы үлесі 84%, ал жемістер мен көкөністерді қайта

өңдейтін зауыттар тек 27,0% құрайды. Мемлекеттік қолдау шараларына қарамастан, өндірістің жалпы көлемінде ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу үлесі төмен болып қала береді. Айта кетейік, шикізат ретінде орта есеппен 5-6 миллион тонна астық экспортталады. Сондықтан Елбасының осы Жолдаудағы тапсырмасына сәйкес, өңдеу өнеркәсібі мен шикізаттық емес экспортты қолдау үшін алдағы 3 жылда мемлекеттік бюджеттен қосымша 500 миллиард теңге бөлінеді. Бұл дегеніміз, шикізатты сыртқы нарыққа шығаруды тоқтату және жоғары қосылған құны бар қайта өңдеу өнімдерін шығару қажет. Сондықтан аграрлық секторда шикізатты өңдейтін агроөнеркәсіптік кәсіпорындардың жұмысын жандандыру қажет. Нарықтық экономикалық қатынастарға көшу және елдің аграрлық секторын басқарудың заманауи әдістерін енгізу қажеттілігі агробизнесінің шаруашылық жүргізуші субъектілері арасында тұрақты экономикалық байланыстарды орнату мен қолдаудың өзектілігін арттырды. Аграрлық өнеркәсіптің алғашқы даму кезеңінде бұл мәселе жоспарлы және әкімшілік механизмдер арқылы шешілді. Алайда, нарықтық реформалар кезінде оларды қолдану іс жүзінде тоқтатылды және өндірістің басым болуына қарамастан, басқару және үйлестіру жүйесінен іс жүзінде тыс қалған ұсақ шаруашылықтардың көбеюіне байланысты көптеген қиындықтар болды. Қазіргі уақытта өндірушілердің барлық түрлерінің қызметін үйлестірудің, олардың әлеуметтік-экономикалық мүдделерінің тепе-теңдігіне қол жеткізудің тиімді тетігі болып табылатын «Өндіріс-өңдеу-сату» ұйымдастырушылық-технологиялық тізбегінде жүйелі жұмысты ұйымдастыру мүмкін емес.

2018 жылғы Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру атты Қазақстан халқына жолдауында, бесінші АӨК потенциалын толық іске асыру үшін еңбек өнімділігін және қайта өңделген ауыл шаруашылығы өнімінің экспортын 2022 ж. қарай 2,5 есе көбейту керектігін тапсырды. Барлық шараларды елімізге заманауи агротехнологияларды ауқымды түрде тартуға бағыттау қажеттігін, ауыл шаруашылық саласын басқаруда шетелдік беделді мамандар мен олардың үздік тәжірибелерін пайдалануымыз керектігін, осыған орай бұл салаға икемді заманауи стандартты енгізу қажеттілігінің туындап отырғанына тоқталды. Ауыл кәсіпкерлеріне шаруашылық жүргізудің жаңа дағдылары мен әдістерін үйрету үшін жаппай оқыту жүйесін қалыптастыруымызды және де алдағы 3 жыл ішінде осы мақсаттарға жыл сайын қосымша кемінде 100 миллиард теңге бөлу қажеттілігін үкіметке тапсырды [1].

Үкімет 2013 жылы қабылданған «Агробизнес–2020» бағдарламасын қысқартып, оны Агроөнеркәсіп кешенін дамытудың 2017–2021 жж. арналған мемлекеттік бағдарламасы ретінде жалғастыруды жоспарлаған болатын. Бұл бұрынғы бағдарлама үшін қарастырылған бюджет қаржысын қалдырумен, соның есебінен жаңа бағдарламаны іске асыру еді [2].

«Агробизнес – 2020» бағдарламасында Қазақстанның экспорттық әлеуеті айтарлықтай артады деп болжанған болатын. Сондай – ақ, ет және сүт өнімдеріне ішкі сұраныс отандық өндіріс арқылы айтарлықтай дәрежеде

қамтамасыз етіледі делінген. Бұл бағдарлама Кеден одағындағы бәсекелестіктің өсуіне, сондай-ақ Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіруіне байланысты дайындалған болатын.

«Агробизнес» бағдарламасы көбіне ірі кәсіпорындарды құруды көздесе, ал жаңа агроөнеркәсіп кешенін дамытудың 2017–2021 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы шағын шаруа қожалықтарын дамыту жұмыстарына басымдық берді. Бағдарламаның басты мақсаты нарықтарда сұранысқа ие, бәсекеге қабілетті агроөнеркәсіптік кешен өнімін өндіруді қамтамасыз ету, соның ішінде басты міндеттердің бірі ұсақ және орта шаруашылықтарды ауыл шаруашылығы кооперациясына тарту, ішкі нарықты және отандық өнімнің экспорттық әлеуетін дамыту [3].

Тарихи тәжірибе көрсеткендей, ынтымақтастық - бұл агроөнеркәсіптік кешеннің мобильді дамуына мүмкіндік беретін басқарудың жалғыз түрі. Ал біздің ел үшін ынтымақтастықты дамыту инновациялық процесс емес, бірақ бүгінде ауыл шаруашылығындағы дағдарыстан шығудың жолы болып табылады. Тиісті ынтымақтастық болмаса, Қазақстанның аграрлық секторы өз деңгейіне көтерілмейтіні белгілі. Ынтымақтастық ауыл шаруашылығындағы нарықтық өзгерістердің тереңдеуіне ықпал етеді. Ынтымақтастық барлық кәсіпкерлік субъектілерінің мүдделерін оңтайлы үйлестіруді қамтамасыз ете алады. Сондықтан мемлекет ауылшаруашылық кооперативтерін дамытуға түбегейлі үлес қосуы керек, өйткені кооперацияны дамыту арқылы ғана ауылды әлеуметтік қайта құру мәселелерін шешуге болады. Ынтымақтастық қызметін жетілдіру үшін оларды ең табысты іс-шаралармен әртараптандыру қажет. Кооперативтердің ерекшеліктері олардың стратегиялық бағыттарын анықтауға және оларды жүзеге асырудың және одан әрі бақылаудың тиімді механизмін құруға мүмкіндік береді. Елдегі ауылшаруашылық кооперациясының әлеуметтік-психологиялық, әлеуметтік-экономикалық функциялары: біріншіден, ауылдағы инфрақұрылымды дамытуға қатысу, қанағаттандыру және әлеуметтік қорғау арқылы тұтынушылық нарықтың тұрақты дамуын қамтамасыз ету, жұмыспен қамтуды арттыру, азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету.

Әлеуметтік-нарықтық экономика жағдайында өндіргіш күштер мен өндірістің әлеуметтенуінің жоғары деңгейінің нәтижесінде туындайтын ауыл шаруашылығы мен өнеркәсіптің интеграциясы жүйелі түрде жүзеге асырылады және салалардың ұйымдық емес, сонымен қатар әлеуметтік-экономикалық бірлігін білдіреді. Интеграция ауыл шаруашылығы мен өнеркәсіптің толық әлеуметтік теңдігіне қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Интеграциялық бірігу үрдісі деп қоғамдық өндірістің ең жоғары тиімділігін және әлеуметтік-экономикалық міндеттерді табысты шешуді қамтамасыз ететін қауымдасудың оңтайлы түрін белгілеу мақсатында, біртұтас өндірістік кезеңмен байланысқан мамандандырылған бірліктердің жоспарлы біріктірілуі мен тұтасуы түсіндіріледі. Бірігушілік үрдісінің тереңдеуі ауыл шаруашылығының агроөнеркәсіп кешенінің басқа салаларымен өндірістік-экономикалық байланыстар мен қатынастарының

сапалы жаңа сатысына көтерілуіне алып келеді – бұл агроөнеркәсіптік бірігу [4].

Бүгінгі таңда интеграциялық бірігудің екі түрі дамыған; көлденең және сатылы. Көлденең интеграциялық бірігу деп, бір текті өнімді шығаратын, немесе оны өндіру бойынша әртүрлі операцияларды орындайтын бір саланың немесе мұның бірнеше ішкі салаларының өндірістері мен кәсіпорындарының ұйымдық-экономикалық өзара әрекеттесуін немесе бірігуін түсінеміз. Көлденең немесе басқаша –ішкі салалық интеграциялық бірігу тамақ өнеркәсібінде кең тараған.

Ауыл шаруашылығымен параллель және өзара байланысты аудандарда жұмыс істейтін кәсіпорындар арасындағы сатылы интеграция агроөнеркәсіптік интеграция деп аталады. Иерархиялық интеграция - бұл макроэкономиканың әр түрлі салалары кәсіпорындары мен өндірістерінің салааралық бірлестігі (кооперациясы) және үйлесуі. Бұл кәсіпорындар мен өндірістер бір технологиялық процесте өндірістің бір фазасынан екінші сатысына оңтайлы ауысуын қамтамасыз етеді, шығындарды азайтады, өндіріс тиімділігі мен өнім сапасы мен бәсекеге қабілеттілігін арттырады.

Агроөнеркәсіптік интеграция - бұл экономикалық, ұйымдастырушылық және әлеуметтік өзара әрекеттесу, жақындау (егер ол пайдалы болса) және экономикалық өндірістегі қоғамдық өндірістің құрылымдық бөлімшелерінің бірігуі, оның шығу тегі барлық үздіксіз өндіріс циклімен байланысты. Құрылымдық бөлімшелер шегінде ауылшаруашылық және өнеркәсіптік өндіріс қажет [5].

Қорытындылай келе аграрлық сала жағдайында кәсіпкерліктің дамуын мемлекеттік басқару саясаты кәсіпкерліктің бизнес-ортаның талаптарына бейімделуі, аграрлық нарыққа қатысушыларды ақпараттық қамтамасыз етумен байланысты қайшылықтарды шешу, капитал көздері мен заманауи технологияларға қол жеткізуді жеңілдету, отандық шағын және орта бизнес пен мемлекеттік әкімшілік құрылымдарының өзара әрекеттесуі бойынша шығындарды төмендету бағытында нақты көмек көрсетуі тиіс.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Назарбаев Н.Ә. «Қазақстандықтардың әл – ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты Қазақстан халқына жолдауы. – 05.10.2008ж.
2. Қазақстан Республикасының 2017–2021 жылдарға арналған агроөнеркәсіп кешенін дамытудың мемлекеттік бағдарламасы. – Астана 2017ж.
3. Қазақстан Республикасы Үкіметінің «Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013 - 2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасы – 2015.
4. Мадиев Г.Р., Есполов А.Т., Керимова У.К., и др. Учебное пособие «Экономика и организация сельскохозяйственной кооперации». – Алматы: КазНАУ, 2017. – 220 с
5. Чейрханова А.А. Қазақстанда ауылшаруашылық кооперациясын ұйымдастыру мәселелері // Статистика, учет и аудит. – Алматы, 2018ж.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ахметова Д.С., Мүслімов Е.Б. - студенты группы 509 81

Научный руководитель: к.э.н., доцент Стаценко О.А.

Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Резюме: Мақала өзекті, бүгінгі күні, мәселе қызметкерлерді ынталандыру шағын бизнес кәсіпорындарының ерекшеліктері қарастырылған персоналды басқару қойылатын талаптар, ынталандыру, персоналды ашылады әдістері материалдық және материалдық емес ынталандырудың, қолданылатын шағын бизнес кәсіпорындарында

Summary: The article is devoted to the issue date, motivating employees of small businesses, the features of personnel management, the requirements for promotion of staff, disclosed are methods of material and non-material incentives for staff that are applicable to small businesses.

Мотивация работников в малом бизнесе является одним из ключевых вопросов ввиду того, что практически каждый работник является единственным специалистом в своей сфере деятельности. Для того, чтобы деятельность сотрудника в команде организации была более эффективной, он должен быть заинтересован в ней морально и материально.

В настоящее время основу мотивации в организациях малого бизнеса составляет организация оплаты труда, которая не всегда отвечает требованиям современного рынка труда, квалификации и трудозатратам сотрудника. Помимо этого, уровень оплаты труда и ее организацию и систему в организациях малого бизнеса устанавливает руководитель единолично, так как именно он формирует размер фонда оплаты труда[1].

Организации малого бизнеса имеют ряд особенностей в области управления персоналом, к которым можно отнести:

- личностный характер взаимоотношений между работником и предпринимателем в небольшом коллективе организации;
- ведущая роль предпринимателя-руководителя в деятельности организации, его вовлеченность в производственный процесс, во взаимодействие с представителями внешней среды, что обусловлено высокой степенью предпринимательского риска и ответственностью за результаты деятельности;
- высокий образовательный уровень, обусловленный содержанием деятельности и высокими профессиональными требованиями;
- гибкость и неформальность управления персоналом;
- повышенные требования к личным качествам работника.

Малый коллектив быстрее освободится от работников, чьи качества не соответствуют принятым нормам и ценностям данного предприятия.

- Принципы отбора персонала иногда ориентированы не на прямые, а на косвенные доказательства профессиональной пригодности. Рекомендации на малых предприятиях фактически являются подтверждением наличия у

кандидата знакомых и коллег, готовых отвечать своей репутацией за действия работника.

- Социальная незащищенность. Благополучие персонала непосредственно зависит от руководителя.

Все перечисленные аспекты касаются, в основном, рядового персонала. Для высококвалифицированных специалистов мотивационные особенности проявляются в таких аспектах, как:

- тесное деловое сотрудничество с владельцем бизнеса, что позволяет быстрее решать возникающие проблемы;

- результаты деятельности сотрудника видны руководителю и существует возможность своевременного поощрения;

- сотрудники могут участвовать в принятии управленческих решений;

- заработная плата может быть не ниже уровня оплаты труда на крупных предприятиях, а то и выше;

- малый бизнес имеет намного меньше ограничений в своей деятельности, чем крупные организации.

Стимулирование является основным фактором мотивации персонала.

Рассмотрим основные требования, предъявляемые к стимулированию персонала:

- комплексность стимулов;

- дифференцированность и гарантированность стимулирующих воздействий;

- справедливость поощрений;

- общественная гласность;

- оперативность и гибкость использования;

- обеспечение равенства возможностей;

- постепенность изменений.

Традиционно различают материальное и нематериальное стимулирование.

Материальное стимулирование формируется на денежных выплатах. Система вознаграждений, которые используются в организации, складывается из трех элементов – основная оплата труда (базовая зарплата, постоянная часть денежного вознаграждения), дополнительная оплата (побудительные выплаты, премии, бонусы, переменная часть денежного вознаграждения) и социальные выплаты или льготы.

Базовая заработная плата является гарантированной компенсацией работнику за его труд в организации, то есть вознаграждение за исполнение должностных обязанностей на своем рабочем месте в объеме и с качеством, которые предусмотрены должностными инструкциями или корпоративными стандартами. Базовая зарплата остается постоянной в течение достаточно продолжительного промежутка времени и напрямую не зависит от текущих результатов работы сотрудника.

Бонусы или побудительные выплаты (переменная часть денежного вознаграждения) обычно связаны с вознаграждением за результативность труда

работника. К ним относятся комиссионные выплаты, премии за выполнение плана, участие в прибылях. Все то, что составляет переменную часть денежного вознаграждения за труд и применяется для учета результативности работы сотрудников, связывая уровень денежного вознаграждения с общей эффективностью работы компании, подразделения или самого работника.

Кровеносной системой любого современного бизнеса являются – бонусы. Всё чаще отношения между работодателем и его персоналом строятся целиком на бонусах. Современный наёмный работник, устраиваясь на новую работу, в первую очередь спрашивает какие там предполагаются бонусы для сотрудников. То есть, наёмного работника уже интересует кроме размера заработной платы, что от работодателя он сможет получить «на халяву».

В качестве бонуса может быть:

- бесплатные курсы (от веб-дизайна до курсов ораторского мастерства);
- бесплатные билеты в кинотеатр,
- бесплатные билеты на спортивный матч,
- бесплатные билеты на концерт или на спектакль,
- бесплатный урок макияжа,
- бесплатный психологический семинар,
- бесплатные курсы языка,
- бесплатный пробный визит к массажисту или урок йоги,
- бесплатный абонемент в бассейн,
- путёвка в отель на море.

Современные отношения между бизнесами строятся на бартере. За то, что вы даёте у себя рекламу спорт-клуба, спорт-клуб даёт вашим сотрудникам бесплатную возможность ходить на тренажёры в свой спортзал.

За то, что вы что-то сделали для отеля (починили ему проводку, нарисовали ему сайт), ваши сотрудники поедут бесплатно на море в этот отель на пять дней.

Никто не расплачивается друг с другом деньгами – это невыгодно. Все расплачиваются друг с другом взаимными услугами или – бонусами. Проще расплачиваться без помощи банков, которые взимают проценты за каждую транзакцию.

Социальные выплаты рассматриваются как вознаграждения, не связанные с количеством и качеством труда, вознаграждения, которые получают сотрудники за факт работы в данной организации или на данном предприятии. К данным выплатам относятся медицинская страховка, оплата отпусков, бесплатные обеды, компенсация транспортных расходов и прочие социальные выплаты, определенные законодательством или присущие только данной организации[2].

Система нематериальной мотивации включает совокупность внешних стимулов немонетарного характера, которые используются в организациях малого бизнеса для поощрения эффективности труда.

К методам нематериального стимулирования можно отнести:

- обеспечение карьерного роста сотрудников (движение по карьерной лестнице «вверх», с повышением занимаемого статуса);
- гибкий график рабочего времени (проектная система работы);
- приоритет при планировании отпуска сотрудников компании;
- регулярная «горизонтальная» ротация кадров;
- упоминание имени сотрудника в реализованном им проекте;
- устная или письменная благодарность за эффективную работу;
- проведение профессиональных конкурсов среди сотрудников, с награждением дипломами;
- размещение рекомендательных писем клиентов на специальном информационном стенде компании, где все сотрудники имеют возможность их видеть;
- проведение корпоративных праздников для сотрудников[2].

Использование материальных и нематериальных стимулов направлено на повышение мотивации персонала.

Таким образом, для наиболее эффективной деятельности организаций малого бизнеса, необходимо наличие благоприятных факторов внутренней и внешней среды, эффективная система мотивации, что позволит сформировать хорошо мотивированную команду единомышленников с сильным лидером-предпринимателем, заинтересованном в успехе своего дела.

Список использованной литературы:

1. Хавричева Е.Л. Формирование системы мотивации и стимулирования персонала в организациях малого бизнеса: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук/ Елена Леонидовна Хавричева. – М., 2017. – 25 с.
2. Антонов А.Н., Стародубов Ю.В. Особенности системы мотивации персонала на предприятиях малого бизнеса // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LVІ междунар. науч.-практ. конф. № 12(54). – Новосибирск: СибАК, 2018.

ОӘЖ 65.9.14.52.

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНДА КӘСІПКЕРЛІК ЖҮРГІЗУ МӘНІ, ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Әбдімүталі А.Қ., Сабыржан Ә.А., Усербай М.М. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші - э.ғ.к, аға оқытушы Оразова Б.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация о сущности, видах и особенностях предпринимательства в сельском хозяйстве.

Summary: This article provides information on the nature, types and characteristics of entrepreneurship in agriculture.

Қоғамдық өндірістің күрделі өзара байланыстарының көптүрлілігі ақшалай (құндық) қатынастармен байланысты. Жиынтық қоғамдық өнімді құру, бөлу және пайдалану процесінде ақша тауарлар айналысынан бейімделеді және шаруашылық буындарының, халық пен мемлекеттің ақша айналымы мен

ақша қаражатының қорын құра отырып, салыстырмалы түрде дербес қозғалыс жасайды.

Қаржы пайда болған экономикалық қатынастармен, ақша қозғалысымен, ақша кірістері мен жинақтарын қалыптастырумен, бөлумен және пайдаланумен байланысты.

Экономикалық қатынастар қаржылық қатынастарға негізделеді, қаржылық-ақша қатынастары тараптарының бірі болады; тұрақты экономикалық даму макроэкономикалық реттеумен сүйемелденеді. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің толық экономикалық дербестігі капитал айналысына ақшалай нысанда негізделеді. Сондықтан мемлекеттік реттеу негізінен қаржы (ақша) ресурстарының айналым саласын, ал олар арқылы тікелей өндіріс саласын бақылауға бағытталуы тиіс [1].

Экономикалық қатынастар қаржылық қатынастарға негізделді, қаржылық-ақша қатынастары тараптарының бірі болады. Тұрақты экономикалық даму макроэкономикалық реттеумен сүйемелденеді. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің толық экономикалық дербестігі капитал айналымына ақшалай нысанда негізделді. Мемлекеттік реттеу негізінен қаржы (ақша) ресурстарының айналымы саласын, ал олар арқылы тікелей өндіріс саласын бақылауға бағытталуы тиіс.

Қоғамдық жүйедегі қарым-қатынастарды бірлесіп басқару реттілігі мыналарды қамтиды: жалпы қоғамдық қатынастар – «өндірістік қатынастар - ақшалай қатынастар-қаржылық қатынастар» (салықтық, бюджеттік, мемлекеттік-несиелік, ішкі шаруашылық, шаруашылықаралық, үй шаруашылықтары, сыртқы экономикалық).

Бұл функция қаржыға қатысты экономикалық категорияға тән қызмет шеңберін, іс-әрекеттегі мәnnің көрінуін білдіреді. Қаржы қоғамдық-саяси және экономикалық өмірдің барлық салаларына терең еніп, ақша санатынан туындайтын күрделі, ерекше экономикалық санат болып табылады. Қазіргі уақытта 2 негізгі қаржы тұжырымдамасы - үлестіру және ұдайы өндіру. "Қаржы жүйесі" ұғымы негізінде ақша қаражатының құрамдас қорлары, сондай-ақ осы қатынастарды ұйымдастыратын органдар құрылатын және пайдаланылатын қатынастардың жиынтығын қамтиды. Осыған сәйкес қаржы жүйесі үш бөліктен тұрады: қаржылық қатынастардың жиынтығы, ақша қаражаты қоры, қаржылық басқару. Қаржы жүйесі мынадай кіші жүйелерді қамтиды: базалық (салық, бюджет, сыртқы экономикалық қатынастар); қамтамасыз ететін (қаржылық жоспарлар, есепке алу, статистика, нормативтік-заңнамалық қамтамасыз ету, қаржылық бақылау, автоматтандырылған басқару, кадрлық қамтамасыз ету) [2].

Қаржы қоры (қор жинақтау)-белгілі бір қажеттіліктерді қанағаттандыруға пайдаланылатын қаржылық әдістермен қалыптастырылған мақсатты ақшалай қаражат екенін атап өткен жөн. Қаржы ресурстары ақша қаражатының көздерін, оларды құрудағы, сондай-ақ қорларға байланысты мүмкіндіктерді білдіреді.

Қаржыландырудың негізгі көздері: жеке қаражат (пайда, амортизациялық аударымдар), мемлекеттік бюджет, аралас инвестициялар (мемлекеттік - жеке), халық, отандық және шетелдік компаниялар, коммерциялық банктер болуы

мүмкін. Қаржы ресурстары - банктердің қысқа мерзімді, ұзақ мерзімді кредиттері, басқа кәсіпорындардың қаражаты, облигациялық қарыздар, қайтару көзі болып табылатын қаржы ресурстары. Заемдық қаржы ресурстары - бұл қаржы нарығындағы жұмылдыру ресурстары: банк несиесі, басқа несие берушілердің несиелері және облигациялық қарыздарды орналастырудан алынған өзге де борыштық міндеттемелер мен ақша қаражаты, бағалы қағаздар эмиссиясынан түскен кірістер.

Материалдық ұстау бойынша қаржы - бұл ақшалай қаражаттың мақсатты қорлары, жиынтығында кәсіпорындардың қаржылық ресурстары болып табылады. Қаржы нарығы капитал (бағалы қағаздар мен кредиттер) ақша нарығының (валюталық және дисконттық) жиынтығын білдіреді. Ол ақша қатынастарының ерекше саласы болып табылады, мұнда мәміле объектісі-пайдаланушыларға бағалы қағаздар мен несиелерге ұсынылатын субъектілердің, шаруашылық жүргізу мен мемлекеттік құрылымдардың халықтың еркін ақша қаражаты болып табылады [3].

Қаржыға қатысты функция осы экономикалық санатқа тән қызмет шеңберін, әрекеттегі мәннің көріністерін, қасиеттердің категорияларына тән ерекше өрнектеу тәсілдерін білдіреді. Онда оның экономикалық табиғаты ашылады. Үш негізгі функция ең көп мойындалды: ұдайы өндіру, тарату және бақылау.

Өсімін молайту функциясы ақша қаражатының мақсатты қорларын құру және олардың қаржы ресурстарының жиынтығынан көрінеді, яғни әртүрлі кіріс көздерін іздеу жүзеге асырылады.

Тарату функциясы - ақша қаражатын қалыптастыру және пайдалану, капиталдың белгілі бір құрылымын қолдау процесі.

Бақылау функциясы - бұл қаржы - ұдайы өндіру және бөлу функцияларының бірінші іс-қимылының тиімділігін қамтамасыз ету.

Шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржы-шаруашылық қызметін бақылау қажеттілігі ақша қатынастары ретіндегі қаржының мәніне байланысты және ақша қаражатының қалыптасуы мен жұмсалуына байланысты және мемлекет пен қызметкерлердің мүдделерін қозғайды.

Бақылау кәсіпорын қызметінің қаржылық көрсеткіштерін талдау және әртүрлі мазмұндағы ықпал ету шаралары (мысалы, кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсарту мақсатында талдау, бюджетке салық төлеуді бақылау, айыппұл санкцияларын қолдану, ұсынылған ресурстардың мақсатты жұмсалуды бақылау және т.б.) арқылы көрініс табады.

Қаржы жүйесінің орталық буыны бюджет - мемлекеттің негізгі ақша қоры, экономика мен әлеуметтік саланы дамытуға ықпал ету құралы болып табылады. Оның көмегімен мемлекет ұлттық кірісті қайта бөлуді жүзеге асыра отырып, қоғамдық өндірістің құрылымын өзгертеді, шаруашылық жүргізу нәтижелеріне әсер етеді, әлеуметтік қайта құруларды орындайды.

Салықтық реттеу басым бағыт болып қалады, өйткені нәтижесінде ұлттық табыстың бір бөлігін жария ету жүргізіледі. Салықтар объективті экономикалық санат болып табылады, сондықтан салықты мемлекет қызметтері үшін баға деп

тани отырып, оның деңгейіне әсер ететін, мемлекеттік функцияларды орындауға байланысты шығындарға байланысты факторларды айқындау қажет. «Мемлекет қажеттілігі мен азаматтардың мүлктік қабілетіне салынатын салық салудың екі шекарасының арасында барлық салықтық мәселелер айналууда. Осы екі бастаманың күресі қаржы тарихында халықтың бүкіл өміріне із салды.

Көптеген мемлекеттер өздерінің салық құрылымдарын көптеген жылдар бойы өзгертті. Басқа саяси жүйе үстемдік еткен және іс жүзінде дербес басқару тәжірибесі болмаған елде нарықтық экономиканың қажеттіліктері мен шарттарына жауап беретін салық жүйесінің негіздерін құру үшін өте қысқа мерзім ішінде көп күш-жігер қажет етеді. Бұл туралы П.Годме жазды: «салық салу мүмкіндіктері егемендіктің маңызды көрінісі болып табылады» [4].

Салықтар мен алымдардың әлеуметтік-экономикалық мәні, олардың түрлері мен рөлі қоғамның экономикалық құрылысымен және мемлекеттің табиғаты мен функциясымен анықталады. Салық саясатын жүргізе отырып, мемлекет қоғамдық мүдделер мен қажеттіліктерді ескере отырып, кірістілік критерийлерін басшылыққа алады:

- әр түрлі басымдықтары салық жүйесінің өте қозғалмалы және тәуелді экономикалық конъюнктураның;
- салық жүйесі экономикалық тетіктің жетекші буыны бола отырып, мемлекеттік жүйеде және жеке кәсіпкерлікте жұмыс істейді;
- салық салу қарама-қайшылық сипатқа ие: мемлекет салық көмегімен стихиялық тарату процесіне араласуға тырысқан сайын, оған әлеуметтік күштерге барынша күш жұмсайды.

Салық салу өзара байланысты элементтерден - жекелеген салық түрлерінен тұратын кешенді жүйе ретінде қарастырылады. Сонымен қатар жүйеге тұтастай әсер етеді, жиынтығында салық жүйесінің мақсатты бағытын анықтайды. Бұл жүйе мемлекеттік және тиісінше бюджеттік құрылымға, бюджетті қалыптастыру принциптеріне және міндеттеріне, экономикаға мемлекеттік араласудың сипаты мен әдістеріне, бюджет арқылы жүзеге асырылатын қайта бөлу процестерінің белсенділігіне байланысты қалыптасады, демек, адамдардың салық салуға жататын қызметінің шартты түрде үш саласы бөлінеді: табиғатты пайдалану, ресурстарды өнімге айналдыру, экология.

Мемлекеттік реттеу мұнда қоғам өмірінің барлық жақтарын қамтиды және экономикалық тиімділікті меншіктің барлық нысандарында әлеуметтік бағдармен үйлестіру жолымен қамтамасыз етіледі. Мемлекет қабылдаған экономикалық модель белгілі бір негізге ие, негізінде тиісті саясат құрылатын шаруашылық-әлеуметтік міндеттерді ескереді.

Кредиттің екі негізгі нысаны іске асырылады: коммерциялық және банктік, бір-бірінен қатысушылар құрамымен, несие нысанымен, пайыз көлемінің динамикасымен және қызмет ету саласымен ерекшеленетін. Әр түрлі банктік несие - тұтынушылық, ипотекалық мемлекеттік және халықаралық.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах. М.: Республика, 2010. – т.1. – 339 с., т.2. – 400 с.

- Маркетинг макросредасының әсерін талдау - қызметтің заңнамалық шектеулерін, экономикалық жағдайларды, әлеуметтік-мәдени өзгерістерді, демографиялық үрдістерді, экологиялық проблемаларды талдау;

- Компанияның өз мүмкіндіктерін, оның әлеуетін және бәсекеге қабілеттілігін зерттеу. Ол үшін бәсекелестердің күшті және әлсіз жақтарын талдау жүргізіледі, кәсіпорынның алып отырған нарық бөлігі, сатып алушылардың бәсекелес кәсіпорындардың маркетингтік қызметіне реакциясы, қаржылық, материалдық, еңбек әлеуеті, компания жұмысымен менеджментті ұйымдастыру зерттеледі;

- Өткізу мен жарнамалық қызметті ынталандыру жүйесін талдау және бағалау.

- Өндірілетін өнімді зерттеу-бұл техникалық-экономикалық көрсеткіштер мен тауар сапасының сәйкестігін анықтау;

- Тауар қозғалысын және сатуды зерттеу. Оқытудың негізгі объектілері болып сату әдістері мен нысандары, сауда арналары, делдалдар, сатушылар, айналым шығындары (сауда шығындарын алынатын пайда санымен салыстыру) табылады [2].

Келесі кезең-нарық құрылымын маркетингтік зерттеу жоспарын құру, 1-сурет.



Ескерту: автор құрастырған

Сурет 1- Нарық құрылымын маркетингтік зерттеу жоспары

Оған кіреді:

1. Нарық дамуының өлшемін, динамикасын және әлеуетін талдау.

2. Нарық конъюнктурасын зерттеу, нарықты сегменттеу және негізгі сегменттерді бөлу.

3. Нарықты бәсекелес талдау.

4. Бағаларды талдау және нарықтың жалпы экономикалық талдауы.

5. Нарықта тауарды бөлу немесе дистрибуциялау құрылымын талдау.

6. Жарнама тәсілдерін, тауарларды нарықта жылжыту және қолдау әдістерін талдау.

7. Нарықтағы сатып алушылардың сұранысын, негізгі қажеттіліктерін және мінез-құлқының ерекшеліктерін талдау.

8. Басты нарықтық және тұтыну үрдістерін анықтау.

Жоспарға сәйкес біз нарық құрылымына маркетингтік талдау жүргізетін боламыз. Бірінші кезеңде біз қиыршықтас пен құм қоспасын өндіру және сату нарығының көлемін, динамикасын және даму әлеуетін талдаймыз.

Екінші кезеңде біз нарықты сегментациялаймыз - бұл тұтынушыларды (нарықты) кейбір критерийлерге сәйкес топтарға бөлу процедурасы. Бұл процестің негізгі мақсаты кез-келген топтың белгілі бір өнімге реакциясын, сонымен қатар (негізгі) нарықтың мақсатты сегментін таңдауды зерттеу болып табылады. Компанияның тұтынушылық базасын маркетингтік зерттеулерде нарық сегментациясы басым орын алады [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері», Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті Н. Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, Астана, 2018 жылғы 10 қаңтар.
2. «Қазақстан-2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты», Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті Н. Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, Астана, 2012 жылғы 12 желтоқсан.
3. Алтынбаев Б.А., Истаев А.А. Маркетинг негіздері. Оқу құралы / – Алматы: Экономика, 2012, 7-11 б.

ӨОЖ 657

КӘСІПОРЫНДА ШЫҒЫНДАР ЕСЕБІ МЕН ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰНЫН КАЛЬКУЛЯЦИЯЛАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Әдехан М.Ә.

Ғылыми жетекшісі: Жаздыкбаева Д.П.

Орталық Азия инновациялық университеті, Шымкент қ. Қазақстан

Резюме: В статье рассматривается организация хозрасчета и калькуляции продукции на предприятии.

Summary: The article deals with the organization of cost accounting and product costing at the enterprise.

Қызмет түрлерінің меншік нысандарының көп түрлілігі, экономикалық, техника - технологиялық шаруашылық ерекшеліктері, сонымен қатар басшылардың хабардарлығы және әр нысандарының әртүрлі болуын ескертеді. Шаруашылық байланыстардың күрделенуі, нарықтың әртүрлі құралдарының

пайда болуы, құралдармен әдістердің жаңаруы, субъекті қызметін тиынақты орындауда қамтамасыз ететін қосымшаақпараттардың болуын қажететеді. Сондықтан да, әртүрлі шешімдерді негіздеуге, таңдауға жәнеталдау жасауғаақпарат құрудың жаңа жүйесін жасауға қажеттіліктуындайды.

Бухгалтерлікесепті қазіргі заманғасай ұйымдастырудың негізі - әрқашан айналып тұратын лекті қайтадан жасау, кейбір жағдайлардаесептен тысақпараттарды да жасау [1].

Тек қана ұйымдастыруаспектісікелесісұрақтарға жауапты қамтамасыз етеді: есеп жүйесінің өміршендігін қамтамасыз етумен байланысты қызметтердікім, қашан, қай жердеорындаукерек? Ұйымның техникалық аспектісі бойыншаақпараттарды өңдеу процесі қалай жүріп жатыр?

Есептің қайнаркөзі деп мыналарды айтамыз:

- бухгалтерлікесеп жәнеесеп беру (шаруашылық операцияларының, міндеттемелердің, мүліктің, құралдардың жалпылануы жәнетолық бейнеленуі);

- статистикалық есеп жәнеесеп беру (анықталған экономикалық заңдылықтарды анықтаумақсатында өзінің сандық жәнесапалық жақтарын сипаттайтын процестермен құбылыстардың массалық жиынтығын бейнелейді);

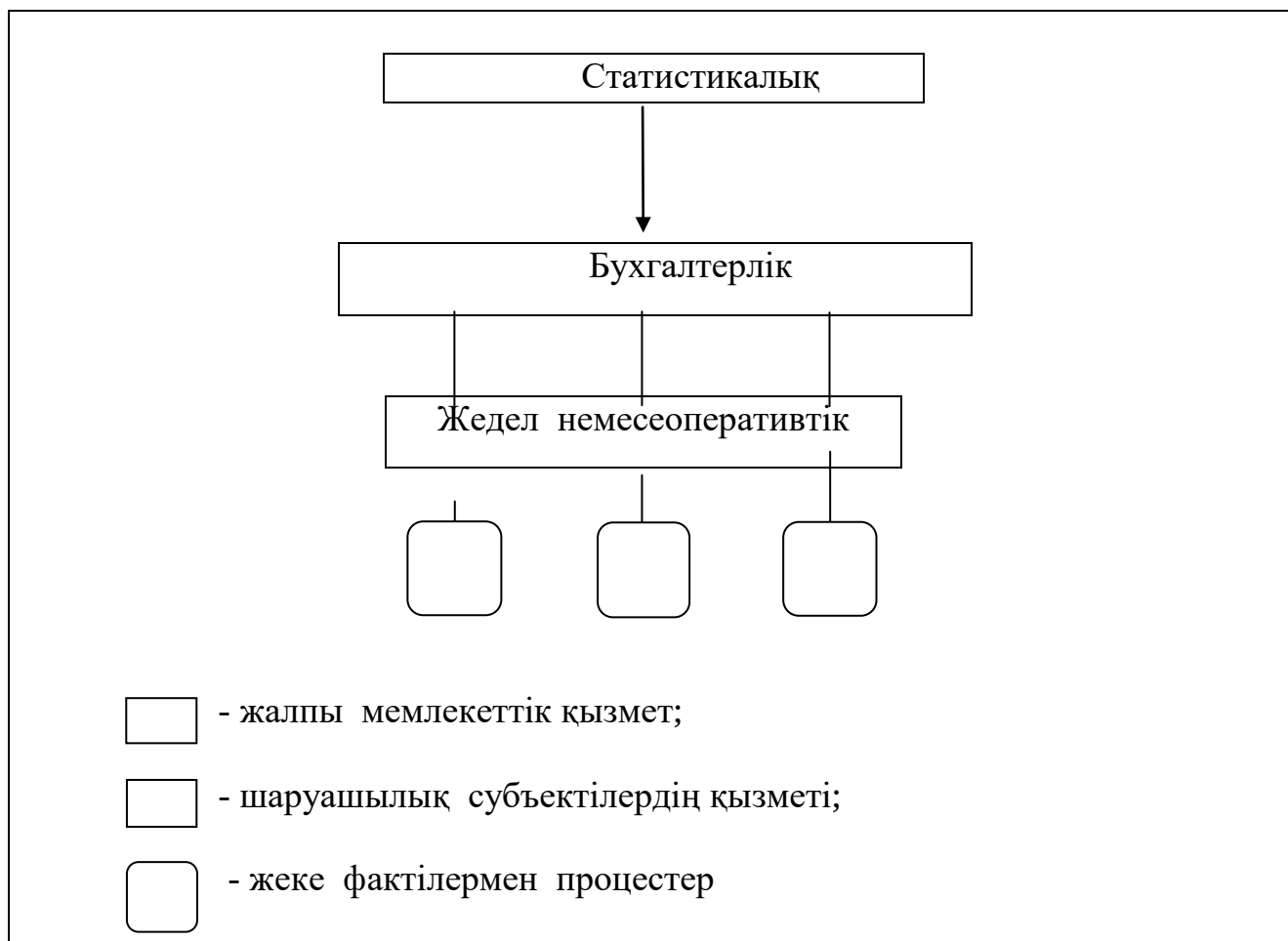
- жедел есеп жәнеесеп беру (шаруашылық қызметтің жеке бөлімшелерітуралы ақпаратпен жедел қамтамасыз ету);

- ішінараесеп мәліметтері (есептіліктің көрсеткіштерін тереңдету және бөлшектеугекөмектесетін, есеп сипатының көздерінің сипатынан шығатын бақылаулық тексеру, эпизоттық таңдаулар). Қазіргіуақыттамикро - және - макро - деңгейде шешім қабылдауды қатамасыз етушіақпараттық мәліметтер базасы (ұлттық шоттар жүйесіндеесеп беру және бухгалтерлік балансарқылы көрсеткіштерді беру жолы) құрылуда [2].

Статистикалық есеп қоғамда және шаруашылық қызметағымындағы мемлекеттік қызығушылық пен процестерді қамтамасыз етуге жәнеішкі, сыртқы қолданушыларға шешім қабылдау үшін пайдалы және қажеттіақпараттарды алуғаарналған (бухгалтерлік).

Оперативтіесепке қажетіліктің туындаусебебі бухгалтерия күнделікті қызметті жедел жоспарлау жәнереттеу үшін қажетақпараттарды барлық уақытта береалмайды. Бірақ, есептің интеграция және дифференция процестеріоперативті болуына қажеттіліктүрлікөзқарастардың пайда болуынасебепші болды. Бұл - есепті ұйымдастырудың және әдістемесінің әлі де шаруашылық процестерді жедел моделдеуге жеткілісіз бейімделуімен байланысты.

Есепті ұйымдастырудың тәжірбиесіоның түрлерінің төмендегідей байланысын көрсетеді (сурет 1).



Ескерту: әдеби көздердің негізінде автормен құрастырылған

Сурет 1- Есеп түрлерінің өзара байланысы

Есептен тыс көздерге жататындар:

- ішкі ведомстволық және ведомстводан тыс ревизия, аудиторлық және салық қызметі тексерісінің материалдары;
- анықтамалардың, жазулардың ақпараттары;
- еңбек ұжымы жиналыстарының хаттамалары және басқа да мәліметтері;
- жоғары тұрған ұйымдармен қаржылық, неселік және басқа да ұйымдарға түсініктеме, баяндау хаттарын жазу;
- орындаушылармен байланыс нәтижесінде алынатын мәліметтер.

Көптеген ағылшын тілді елдерде есеп жүйесі өзара тығыз байланысты қаржылық (сыртқы) және басқару (ішкі) жүйелерге бөлінеді. Соңғы уақытта отандық бухгалтерлік есепте қаржылық және басқару функцияларының жекеленуі байқалады. Шаруашылық қызметке әсер ететін, қабылданған шешімдер санының өсуі, коммерциялық құпияны сақтау талаптарының күшеюі, шарттар, жағдайлар және факторлар есебінің қажеттілігі, жеке жүйеретінде басқару есебінде деген қажеттілік туындайды. Бұл, өз кезегінде, шаруашылық субъектіні басқару жүйесін өзгертеді [3].

Әртүрлі елдерде «басқару есебі» түсінігі әртүрлі. Алғашында оны ағылшын тілінде жазатын авторлар қолдана бастады. Германияда бұл термин мүлде қолданылмайды, сәйкесінше оқу курсы «Шығындарды және нәтижелерді есептеу» деп аталады. Сондықтан да, ұсталымдардың есебі, бақылануы және талдануының жоспарлануы, ағымдық жылдық шығындары және сатудан түсетін түсім негізінде шектелінеді. АҚШ - та, Канадада басқару есебі қаржылық өндірістік инвестициялар, олардың қолданылуы және басқа да басқару мәселелері кіретін жекеленген саларетінде қарастырылады. Францияда (басқару есебі) түсінігінің орнына «маржиналдық есеп» (француз тілінен *marginal* - шекті, анықталған көрсеткіштер арасындағы айырмашылықты бейнелеу) термині қолданылады, бұл маржиналдық пайда көрсеткіштерін қолдану арқылы перспективалық басқару шешімдерін тану және шектеулі ізденім дегенді ұғындырады [4].

Басқару есебі туралы алғашқы ескерту мерзімі 1855 жыл болып табылады және ол АҚШ - тағы «Лиман Милс» фабрикасында қолданған есеп жүйесіне жатады. Бұл есептің даму процесінде өзіндік құнды калькуляциялаудың өзіндік қатары жасалынған: стандарт - кост, директ - костинг, калькуляциялаудың дифференциалдық жүйесі.

Стандарт - кост жүйесін 1908 - 1909 жж. Г. Эмирсон қолдануды ұсынған, мұнда нормативтерге сәйкес кәсіпорын өз бетінше жоспарланған әртүрлі шығын түрлерін есептен шығару жолымен өзіндік құнды жасайды. Есептік мерзім соңында нақты кеткен шығындар, кәсіпорын қызметінің резервімен жетіспеушіліктерін анықтау үшін бекітілген нормаларымен (нормативті) салыстырады. Отандық есепте мұндай жүйе дайын өніммен өндірістік өзіндік құн нормативі (жоспарлы) бойынша аяқталмаған өндірісті бейнелеуді ескетіреді. Директ - костинг жүйесінің дамуы Дж. Кларк және Дж. Харрис есімдерімен байланысты, олар осы жүйеге өзіндік құн құрамында текайнымалы өндіріс шығындарын есептеу керек деген идея берген [5].

Өзіндік құнды калькуляциялаудың бағыттарының бірі дифференциалданған жүйе болып табылады, мұны ұсынған ғалымдар Р. Каплан және Р. Купер, олар осы жүйені «Біркелкі жоғалту: басқару есебі жүйесінің төмендеуі және жоғарлауы (1988 жыл)» деген еңбектерінде жазған.

Операцияның жасалу уақытын анықтау салыстырмалы есеп беру уақыты аралығында ұйымның іскерлік белсенділігі шегінің мерзімділігін сақтау үшін маңызды, өйткені бұл кірістердің және, сәйкесінше, шығындардың уақытша анықтылығын шамалайды (кесте 1).

Сәйкесінше 1-кестеде көрсетілгендей, айрықша белгілері болатын, қаржылық және басқару есептері өзара тығыз байланысты.

Жүйенің мақсаты толық техникалық процеске жататын барлық қызмет түрлері бойынша шығындар туралы ақпарат жинау және сәйкестендіруге арналған: жобалау, өндіру, маркетинг, өткізу, іске қосу қызмет көрсету. Компьютердің көмегімен мұндай бөлшектенген ақпарат үстеме шығындарды дәлелді бөлуге негіз болды.

Кесте 1- Қаржылық және басқаруесептерінің негізгіаспектілері

Негізгі аспектілері	Қаржылық есеп	Басқару есебі
Қолдану	Ішкі және сыртқы	Ішкі
Уақытша аспект	Өткен және қазіргі	Қазіргі және болашақ
Есеп жүйесі	Екі жақты жазу	Кез келген пайдалы жүйе
Қамту аумағы	Барлық компания	Бөлімдер және топтар
Есеп бірліктері	Ақшалай	Ақшалай немесе табиғи бірліктер
Ақпарат сипаттамасы	Мамандандырылған	Тек бухгалтерле ғана қолданбайды
Бақыланды	Субъектінің (компанияның жарғысымен)	Берілген ақпараттың басқарушыға қажеттілігі
Ақпарат белгілері	Объективтілік (шынайлық, сенімділік)	Біркелкілік (жұмысқа байланысты орындылық) пайдалылық, зеректік
Негізгі акценті	Дәлділік	Ұсыну жеделдігі және жылдамдығы
Мерзімділігі	Әдетте жыл ағымында	Әр түрлі мерзімде
Реттелінуі	Бухгалтерлік есептің стандарттары	Реттелінуі жоқ
Регламенттеу дәрежесі	Жүргізу міндеттілігі	Әкімшілік шешімі бойынша
Ақпараттық дәлдігі	Сыртқы есептілікті шамалы ауытқуды бейнелеу	Көптеген шамалас бағалаулар
Ақпараттың көлемі	Жалпы алғандағы, шаруашылық субъект	Жауапкершілік орталықтары, тауар, өтім аумағы және т.б.
Қолданушылар	Ішкі және сыртқы қолданушылар	Басқару жұмысшылары
Есеп қағидалары	Есептің жалпы қабылданған қағидалары	Шешім қабылдау үшін ақпараттың пайдалылығы
Ақпараттың уақыт бойынша қарым - қатынасы	Анықталған мерзімдегі өткен уақыт	Анықталған және анықталмаған мерзімдегі уақыт
Ақпаратты беру жиілігі	Тоқсандық, жылдық	Басқару міндеттіне байланысты
Қолданушыларға ұсыну мерзімі	Есептік мерзімнің бітуіне байланысты	Қажеттілік шарасы бойынша

Отандық тәжірибиеде қолданатындай етіп бұл түрітуралы қарастырған кеңестікавторлардың біріС. Стуковты айтуға болады, ол 1988 жылы шыққан «Өндірістікесеп және бақылау жүйесі» атты кітабында біріншіретоның ерекшіліктерін ашты. Ол жақсы тәжірбиені «екі қолмен жинап алуды» ұсынаотырып,өндірістікесепті ұйымдастырудың отандық, сонымен қатар шетелдіктәсілдерін кеңінен шолып өтті.

Жекеленген елдерлің қазіргіірі өнеркәсіптерінде қаржылық және басқаруесептерімен қатар бюджеттік (жоспарлы) есеп те жекеленіп, айырқшалынатын. Қазіргіуақытта бұл есеп түріекі бағытта дамуда:

- қаржылық және басқаруесебі құрамындағы интегралданған сметалық есеп (стандарттар, нормативтер жәнет.б.);

- басқаруесебіақпаратарқылы құрылған өзіндік бюджеттікесеп. Оның міндеттіне жауапкершілік, міндеттемелерге байланысты енгізумақсаты бар қабылданған шешімдерді бақылауіреді;

- өндіріс процесін түзетуге мүмкіндік беретін өндірістік параллельді бақылау.

Қаржылық есептің негізгі айырмашылығы - бухгалтерлік есептің реттейтін нормативті құжаттармен сәйкес болу қажеттілігі. Қаржылық есептің ақпараттары «қалай болды» принцип арқылы бірлген уақыттағы шаруашылық операциялармен жасалынған фактілердің нәтижелерін сипаттауы қажет. Қаржылық есеп мәліметтері нақты болу керек, өйткені сыртқы қолданушылар бухгалтерлік есептілік мазмұнына сенімсіз қарауы мүмкін. Басқару есебінің мәліметтеріне, фирма басшылығына анағалғандықтан, сыртқы қолданушылар пайдаланылатын фирманың қаржылық есептілігі ақпараттарына қарағанда, мүлдем басқаша талаптар қолданылады [6].

Басқаша айтқанда, басқару есебі есептің міндетті түрде емес, ол қаржылық есепті дамыту көзі, оны кеңейтеді, сонымен қатар басқару шешімдерін қабылдау үшін менеджерлердің ақпараттармен қамтамасыз етеді. Басқару есебі принциптерінің, субъект, жүргізу әдісін таңдау және нақты қажеттіліктерге байланысты өз бетінше әдісін таңдау және нақты қажеттіліктерге байланысты өз бетінше анықтай алады. Жеке алғанда, қаржылық есептің негізіне есептеу принципін енгізілген, яғни сатушыдан сатып алушыға меншік құқығы өткенде шаруашылық операциялар операция жасалынған кезде шоттарда бейнделенеді. Мәліметтердің мерзімі бойынша шектеулі (ай, тоқсан, жыл) өздігінен әртүрлі техникалық қиыншылықтарымен байланысты. Бірақ, әртүрлі мерзімді қамтитын кірістермен шығындар кез келген жағдайда толықтырушы және өңдеуші жазулар жолымен шектелінеді.

Қаржылық және басқару есептері арасындағы байланыс бақылаушы шоттардың көмегімен жүзеге асады, бұлар кіріс шоттары және бақылау шоттарымен басқару (өндірістік) бухгалтериясының шоттары, осы шоттар арқылы есептің жүйесі интеграцияланады (біріңғалдықты).

Егер басқару есебінің жүйесі жабық болса, онда бейнелеуші немесе экран - шоттары секілді танымал шоттар, яғни жұптасқан бақылаушы шоттар, бірдей атаумен қолданылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Дәуренбекова Қ.Н. Шығындарды басқару/ Оқу құралы. - Алматы: Экономика. 2009
2. Мейірбеков А.Қ., Әлімбетов Қ.Қ. Кәсіпорын экономикасы // Алматы: Экономика 2003
3. Тулегенов Э.Т., Олохтонова Э.А. Нормативный метод учета затрат на производство.-М: Финансы и статистика, 1989 г.
4. Гордановская В. Нормативные методы управления себестоимостью // Плановая хозяйств, 1991, №6
5. Кондратова И.Г. Основы управленческого учета.-М: Финансы и статистика, 2001 г.
6. Николаева С.А. Об учете затрат на производство по системе директ-костинг. // Учет и экономический анализ в условиях современных форм хозяйствования / Под ред. д.э.н., проф. А.Д. Шеремета.-Москва, 1990.

ҚҰРЫЛЫС КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫ ҚЫЗМЕТІН БАҒАЛАУ КӨРСЕТКІШТЕРІ

Әріпкүл П.Ж., Турдибаев И.Е., Сундетилла А.Ж. – УА-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: аға оқытушы Кененбаева З.М.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация о показателях оценки инвестиционной эффективности строительных компаний.

Summary: This article provides information on the indicators for assessing the investment efficiency of construction companies.

«Инвестиция (латынша investire – киіндіру) – табыс алу, меншікті капиталын молайту, елдің материалдық байлығы мен бейматериалдық сипаттағы қоғамдық құндылықтарын еселей түсу үшін шаруашылық жүргізуші субъектілер салатын инвестициялық қаражат.

Қаржылық инвестиция өзінің пайдалану мерзіміне қарай, қысқа және ұзақ мерзімді болып бөлінеді.

Инвестиция өзінің арналымы немесе алынған мақсаты бойынша: қаржылық және нақты болып бөлінеді.

Нақты инвестициялар – бұл кәсіпорынның негізгі капиталын және материалдық-өндірістік қорын өсіруге салынатын салымдар.

Қаржылық инвестициялар – бұл субъектінің табыс алу мақсатында пайдаланатын активі (мысалға, пайыздар, роялтилер, дивидендтер және жалға ақысы), инвестицияланған капиталдың өсімі немесе алынатын басқа да олжалар. Сондай-ақ, қаржылық инвестицияға пайдаланбай тұрған жылжымайтын мүліктер де жатады. Қаржылық инвестицияның бір түрі болып бағалы қағаздар да саналады.

Капиталды бағалы қағаздар кәсіпорынды дамыту үшін, оның капиталын құрастыру немесе ұлғайту мақсатында шығарылады [1].

Бағалы қағаздар құқығы бойынша кімге жататындығы туралы белгілерін куәландыру үшін олар былайша бөлінеді:

бағалы қағазды ұсынушыға – құқықтарын орындау үшін, бірақ олардың иелерін теңестіруді талап етпейді, ұстаушылардың атына тіркеу жасалынбайды. Ұсынушы бағалы қағазды куәландыратын құқығын басқа адамға қарапайым жолымен қолына береді.

Атаулы бағалы қағаздар – белгілі бір адамның атына жазылады. Бағалы қағаздарда куәландырылған құқықтары ондағы қойылған талапты жеңілдету үшін белгіленген тәртіппен басқа тұлғаға беріледі.

Қаржы емес активтерге жұмсалған инвестицияларды негізгі капиталға тартылатын инвестициялар (ғимараттар мен құрылыстарды, машиналар мен жабдықтарды; малды; көшеттерді; пайдалы қазбаларды іздеуді; компьютерлік және бағдарламалық қамтамасыздықты; әдеби және көркем шығармалардың түп нұсқасын; бірліктермен шектелген өндірісте қолданылатын жаңа

ақпаратты, арнайы білімдерді айналымдағы материалдық құралдар қорларының толысуына тартылатын инвестициялар (өндірістік қорларды, аяқталмаған өндірісті, дайын өнімді, алып-сату үшін тауарлар), құндылыққа, өндірілмеген материалдық активтер алуға тартылатын инвестициялар (жер учаскелерін, жер қойнауларының учаскелерін, табиғатты пайдаланудағы өзге объектілерді) және өндірілмеген материалдық емес активтерге жұмсалған инвестициялар (патенттерді, лицензияларды; жер учаскелерін және табиғатты пайдаланудың объектілерін пайдалануға құқықтарды, авторлық құқықтарды, ұйымдастыру шығындарын, сауда маркаларын, тауарлық белгілерді және т.б.) деп түсіну керек (кесте 1) [2].

Кесте 1- Инвестициялық және қаржылық қызметтің негізгі көрсеткіштері

Есеп заты	2015	2016	2017	2018	2019
Негізгі құрал-жабдықтардың іске қосылуы, млн.теңге	13465	23704	31481	29548	48268
Құрылысқа тартылатын инвестиция, млн.теңге	20868	29940	35800	44792	65508
олардың ішінде құрылыстық-монтаждық жұмыстар, млн.теңге	12799	20917	21311	29674	38062
Жыл аяғына аяқталмаған құрылыстың көлемі, млн.теңге	13484	20607	28818	36906	51260
Мердігерлік жұмыстар көлемі, млн.теңге	4413	8915	12633	20278	30212
Құрылыста жұмыс істейтіндердің орташа айлық еңбекақысы, теңге	18221	22565	28325	33697	42184
Тұрғын үйлерді іске қосу, жалпы көлемнің шаршы метрі	34629	48501	113031	144087	162065
оның ішінде жеке салушылармен	33705	44304	62526	103187	122980
халықтың 1000 адамына тұрғын үйдің салынуы, шаршы метр	37,8	53,4	124,9	159,8	180,6
Салынған пәтер саны	244	385	1081	1242	1288
1 шаршы метрдің орташа құны, мың теңге	6,6	19,6	27,9	34,5	48,4

Негізгі капиталға инвестициялар негізгі құрал-жабдықтарды сатып алуға, құруға және ұлғайтуға бағытталған шығындардың жиынтығы болып табылады. Негізгі капиталға инвестицияларға үйлер мен ғимараттарға, машиналар мен жабдықтарға, малға, көп жылдық екпе ағаштарға, пайдалы қазбаларды барлауға, компьютерлік және бағдарламалық қамтамасыз етуге, әдеби және көркем шығармалардың түпнұсқаларына, өндірісте өте аз мөлшерде шектеулі қолданылатын жаңа ақпаратқа, арнаулы білімге салынған қаражат та кіреді (кесте 2).

Құрылысқа жұмсалған инвестицияларға құрылыс жұмыстарының барлық түрлеріне, жабдықтар құрастыруға, құрылысқа арналған сметада алдын-ала ескеріліп, құрастыруды қажет және қажет етпейтін жабдықтар алуға, құрылыс сметасына кірістірілген өндірістік құралдар мен шаруашылыққа қажетті құрал-саймандар алуға, құрылыс сметасына кірмейтін машиналар мен жабдықтар

алуға және басқа күрделі жұмыстарға жұмсалған шығындар жатады (кесте 3) [3].

Кесте 2- Инвестициялық және қаржылық қызметтің негізгі көрсеткіштерінің индексіөткен жылға пайызбен

Есеп заты	2015	2016	2017	2018	2019
Негізгі капиталға жұмсалған Инвестициялар	145,3	140,0	121,0	106,4	142,0
Құрылысқа жұмсалған инвестициялар	160,5	138,1	109,9	116,9	137,5
Өз күштерімен орындалған мердігерлік жұмыстар көлемі	106,8	179,9	131,8	137,3	138,1
Тұрғын үйлерді пайдалануға беру	113,7	143,5	227,4	127,5	112,5

Кесте 3- Құрылысқа жұмсалған инвестициялардың ұдайы өндірістік құрылымынақты бағаларда

Есеп заты	2015	2016	2017	2018	2019
Құрылысқа жұмсалған инвестициялар – барлығы	19889	29523	33790	43704	64990
оның ішінде бағытталғаны:жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың техникалық қайта құрылуы	8787	15067	20480	18567	24895
жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың ұлғайтылуы	1273	505	622	615	1499
жаңа құрылыс	9009	12366	11508	23028	32393
жұмыс істеп тұрған қуаттарды қолдау	337	1017	1071	1409	6202
көрсетілген бағыттарға кірмейтін жекелеген объектілер құрылысы	483	568	109	85	1
оның ішінде бағытталғаны жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың техникалық қайта құрылуы	44,2	51,0	60,6	42,5	38,3
жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың ұлғайтылуы	6,4	1,7	1,8	1,4	2,4
жаңа құрылыс	45,3	41,9	34,1	52,7	49,9
жұмыс істеп тұрған қуаттарды қолдау	1,7	3,5	3,2	3,2	9,5
көрсетілген бағыттарға кірмейтін жекелеген объектілер құрылысы	2,4	1,9	0,3	0,2	0,0

Мердігерлік жұмыстар көлеміне құрылыс-монтаж жұмыстарының көлемі (жаңа құрылыс, қайта жаңғырту, кеңейту, техникамен қайта жабдықтау), халықтың қаражаттары есебінен олардың тапсырыстары бойынша тұрғын үй (пәтер) жөндеу мен өзге құрылыстар бойынша көлемді кірістіргенде ағымдағы және күрделі жөндеудің көлемі, стандартты емес қазандық жабдығын дайындау бойынша жұмыстар, жердегі мәдени-техникалық жұмыстар, ауылшаруашылықтық пайдалы жерлердің алғашқы топырағын баптау жұмыстары, құрылыс, эксперименттік ғимараттар құрылысы бойынша және тапсырыс берушілермен жасалған мердігерлік келісімдер бойынша мердігерлік ұйымдармен орындалған жұмыстар кіреді.

Кесте 4- Экономикалық қызмет түрлері бойынша салынып жатқан объектінің құрылысына жұмсалған инвестициялар құрылымықорытындыға % -бен

Есеп заты	2015	2016	2017	2018	2019
Құрылысқа жұмсалған инвестициялар – барлығы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
оның ішінде: Ауыл шаруашылығы, аң аулау және орман шаруашылығы	1,4	0,1	0,8	0,5	-
Өнеркәсіп	51,1	43,3	55,4	59,5	65,8
оның ішінде: кен өндіру	39,2	31,2	39,6	49,7	57,1
өңдеу	1,7	2,8	11,1	4,7	4,5
Қонақ үйлер және мейрамханалар	1,0	0,7	0,7	1,4	1,0
Көлік және байланыс	39,2	42,9	20,8	15,6	8,0
Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар, жалдау және тұтынушыларға қызметтерді көрсету	1,5	5,4	13,4	11,9	15,4
Мемлекеттік басқару	01,	1,2	0,1	0,2	0,4
Білім беру	0,2	0,4	2,2	1,9	2,0
Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызметтер көрсету	0,0	0,4	1,8	1,2	1,2
Коммуналдық, әлеуметтік және дер-бес қызметтер көрсету	2,4	2,4	1,3	1,3	1,2

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Гольдштейн Г.Я. Стратегиялық инновациялық менеджмент: Оқу құралы. / - Таганрог: НКБ құрамына кірді ЮФУ 2017, 153-154 б.
2. Барышев А.В., А.М. Балдин К.В., М.М. Ищенко, Передеряев П.И. Инновациялар: Оқу құралы. / - М: «Дашко және К °», 2017, 82-83 б.
3. Глушенко И. И. Инновациялық жобаны стратегиялық басқару жүйесінің декомпозициясы мен тиімділігін бағалау критерийлері. / - М.: Инфа-М, 2018, 101 б.

ӘӨЖ 336.679

КОМПАНИЯДА ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПЕН ПЕРСОНАЛ ЕҢБЕГІНІҢ ТИІМДІЛІГІ МЕН САПАСЫН БАҒАЛАУ

Бактыбай Р.Т., Амзехан М.Н. - УА-2011 к-1 тобының студенттері

Пайзулла Д.Қ. – УА-2011 к-2 тобының студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье обсуждаются оценка эффективности и качества тайм менеджмента и труда персонала в компании.

Summary: This article discusses time management and evaluation of the effectiveness and quality of work of the company's employees.

Көптеген танымал мамандардың айтуы бойынша уақыт бұл – ерекше ресурс. Кәсіпорында ол маңызды фондармен, жұмыс күшімен, қор ресурстармен және тағы басқа қажетті құралдармен бір деңгейде тұр,

бірақ ол кері айналатын процесс. Яғни, құралдарды сатып алу мүмкіндігі бар, шикізат мен материал да сирек кездесетін және іздестіруге көп уақытты алмайтын құрал, ал жоғалған уақытты қайтаруға мүмкін емес, ол уақыттағы жіберілген мүмкіндікті қайтаруға немесе қайтадан жасауға болмайды. Осындай кезде маңызды шешім қабылдауда тек арнайы әдіс тәсілдерді қолдану арқылы ғана қолдануға болады, оның жалпылама атауы тайм менеджмент. «Тайм менеджмент» ағылшын тілінен аударғанда уақытты басқару деп аударылады. Уақытты басқару мүмкін емес, ол әр адамға тең болып беріледі. Оның санына, жылжу жылдамдығына әсер ету мүмкін емес. «Уақытты басқару» бұл қатты айтылған сөз, оның мағынасы өзінді өзін басқара білу, керекті бәр жағдайларды адамдарды ұйымдастырып, мәселелерді шешу.

"Тайм – менеджмент " термині XX ғасырдың 70-ші жылдарында ұйымды басқарудың тәуелсіз бағыты ретінде қалыптасқан басқарушылық қызмет саласының ең көп таралған анықтамасын көрсетеді. "Тайм–менеджмент" ұғымының мазмұны көптеген ғалымдардың зерттеулерінің негізіне айналды. Ғылыми дереккөздерді талдауға сүйене отырып, қарастырылып отырған теориялық база өте кең және әртүрлі деп айтуға болады. Тайм-менеджмент басқару жүйесі сияқты көптеген элементтерді қамтиды, оның барлығын жинақтап қосқанда өндірістік процестерді қолдану барысында, уақытты қысқартуға алып келеді. Осы элементтерге: жұмыс уақытының дұрыс қолдану әдіснамасы, басшының тайм-менеджментті қолдану арқылы алдына қойған мақсаттарды дұрыс орната білу, жұмыс уақытын жоспарлау, уақыт ресурстардың рационалды емес дұрыс қолданбау шараларды анықтау. Бірақ та тайм-менеджменттің осындай жүйесін қарастыра отырып, оны аксиома ретінде қарастыруға міндетті емес, себебі әр адам өзі ғана уақыттың дұрыс қолдануын қарастырады және де жеке өзінің тайм-менеджменті тиімді болады. Жеке тайм-менеджмент әр адамға дербес қарастырылады. Бірақ жалпылама осы элементтерге сүйенеді [1].

Соңғы жылдары көптеген ұйымдар тайм-менеджмент технологияларын орталықтандырылған корпоративтік енгізу қажеттілігін түсінуде. Бұл қажеттілік келесі факторларға байланысты:

1. Қоршаған ортадағы өзгерістердің өсу қарқыны ұйым қызметкерлеріне үлкен өкілеттіктер беруді, олардың тәуелсіз шешімдер қабылдауын және өз жұмыстарын дербес ұйымдастыруды және жоспарлауды талап етеді.

2. Ұйым құнындағы материалдық емес активтердің үлес салмағы өсуде; " негізгі құзыреттер " және олардың жұмысының тиімділігі барған сайын көп компаниялар табыстылығының негізгі факторына айналуға.

3. Ұйымдар үшін нормаға айналады, сирек емес, қызметтің тұрақты маңызды өзгерістері-жаңа өнімдерді әзірлеу, жаңа нарықтарға шығу, басқарудың жаңа құралдары мен жүйелерін енгізу.

Сонымен қатар, тайм менеджменттің қазіргі жағдайын талдай отырып, мыналарды атап өтуге болады:

Классикалық уақытты басқарудың ең көп таралған технологиялары қатаң жоспарлауға негізделген, бұл оларды динамикалық өзгертін бизнес ортасына сәйкес келмейді және болжанбайтын жағдайларға икемді жауап беру үшін балама технологияларды дамытуды талап етеді.

Қазіргі менеджмент пен уақытты басқаруда уақытты басқару технологияларын корпоративті енгізу, оларды ұйымды басқару құралы ретінде пайдалану мәселелері іс жүзінде қарастырылмайды.

Қазіргі менеджментте уақытты басқару тек жұмыс уақытын ұтымды пайдалануға мүмкіндік беретін технология ретінде қарастырылады. Сонымен қатар, отандық тайм-менеджмент мектебі аясында жасалған бақылаулар ұйымды дамыту, қызмет тиімділігін үздіксіз арттыруға бағытталған корпоративтік мәдениетті қалыптастыру үшін тайм-менеджментті қолдану туралы мәселені қоюға мүмкіндік береді [2].

Персоналды бағалау- ұйым қызметкерлерінің қызметтік міндеттерін ұйымдастыра білудің тиімділігі мен ұйым мақсаттарын орындауды анықтайтын процесс. Ұйымда персоналды уақытында бағалап отырса, онда әрбір жұмыскер өзінің жұмыс нәтижесін біледі, ал жетекшілер бағалау нәтижесіне сүйене отырып, оларды тиімді пайдаланып, алдағы уақытты одан да жақсы басқаруға мүмкіншілік алады.

Әр персоналды жеке бағалаудың ерекше маңызды мақсаттары бар:

- қызметкердің жұмысының нәтижесін дұрыс бағалау;

- белгілі бір уақытта және персоналдың жеке басын бағалаудың арқасында жүйелі басқарудың сапасын жақсарту;

- басқарудағы іс-әрекеттің бірлігі, себебі бағалаудың бірыңғай жүйесін басқару жөніндегі іс-әрекеттердің бағалау нәтижелеріне сәйкес келетіндігін және барынша тиімді болатындығын күтуге мүмкіндік береді;

- әлеуетті барынша пайдалану. Кәсіпорын ұжымы мүмкіншілікке қарай дұрыс пайдалана алатын әлеуетке ие болуы қажет;

- өнімділіктің деңгейін жоғарылату, себебі өнімділіктің тұрақты жоғарылауы жеке басты бағалаудың дұрыстығына байланысты.

Кәсіпорын персоналын бағалаудың әдістері:

Бағалаушы процедураларды орындаудың әдістері. Стандартты бағалаулар әдісі- жетекшінің қызметкер жұмысының әрбір аспектісін сипаттайтын арнайы іс қағазын толтыруынан тұрады. Бұл тәжірибе субъективизмді жеңуді қамтамасыз етеді, жұмыскерлермен жақсы қабылданады, бірақ шығындарды талап етеді. Сауалнамалар және салыстырмалы сауалнамалар әдісі- қарапайым түрде сұрақтар мен олардың жазылу жиынтығына негізделеді. Бағалаушы сипаттаманың қарама-қарсысына белгі қояды немесе бос орын қалдырады. Күрделендірілген нұсқада әр позицияның бағасы «өте жақсы»-дан «нашар» деген шкала арасында бағаланады, ал нәтиже беруші жалпы баға болып бағалардың қосындысы саналады. Тәуелсіз төрешілер әдісі- адамдарды бұрын таныс болмаған (5-7 адам) тұлғалардың «кері сұрақтар» негізінде бағалауды

білдіреді.

360 градустық бағалау әдісі- қызметкерді жұмыс процесінде кіммен қарым-қатынас жасаса, солардыңбағалануына сүйенеді.

Әр персоналды жеке бағалаудың мәселесі – төмендегі қызметтерді дұрыс шешу:

- марапаттаудың мөлшерін дұрыс анықтау, себебі, әділ бағалау барысында ғана жұмыскердің жетістіктеріне сай енбекақы төленеді;

- басқару, себебі соның көмегімен және әңгімелесудің нәтижесінен кейін қызметкерге жетістіктеріне сәйкес жұмыс орнын ұсынуға болады;

- персоналды дамыту, себебі ол марапаттаудың лайықты түрін және жұмыскерге көмектесудің жолын табуға, сонымен қатар ары қарай білім алу мақсаттарын анықтауды қамтамасыз етеді;

- қызметкерді тиімді пайдалану, себебі бұл жұмысқа орналасқанда, қызмет бабымен көтерілгенде, жұмыс орнын ауыстырғанда, жұмыстан шығу туралы шешім қабылдағанда керек болады;

- еңбек мотивациясы, себебі, ол - жетістіктерді жоғарылатуға бағытталған қызметкерлердің саналы іс-әрекетінің импульсі.

Шет елдердегі ұқсас ұйымдар өздерінің қызметін мынадай қағидалардың негізінде жүзеге асырылады:

- тұтынушының қажетіне барынша жақындату және бағдарлау;

- қызметті басқару мен қызметтерді ұсынудағы кәсібилік;

- нәтижелер тұрақтылығы;

- олардың қызметінен тәжірибелік пайда [3].

Қорытындылай келе айтар ойым, қазіргі Жапониядағы басқаруды американдық менеджизм мен жапондық традиционализмнің қоспасы деп түсіну қажет . Сондықтанда мұнда «менеджмент» термині толық сай келеді. Жапондықтардың өзі де, басқару туралы әңгіме болғанда, осы терминді қолданады. Жапондықтар өздерін американдықтардың шәкірті ретінде есептей отырып, менеджменттің барлық белгілі концепцияларын мұқият зерттеді, әрі өзіне сай етіп құра білді. Қазіргі кезде басқару саласындағы жапондық тәжірибеге американдықтар көбірек көңіл бөле бастады, атап айтқанда, мұның өзі Массачусетск технологиялық институтында зерттелуде.Мамандыққа баға беретін кадрлармен қызметкерлердің іскерлік сараптауы мақсатпен - еңбек нәтижелілігін жоғарылату және іскер мамандықтың негізінде қызметкерлердің қызметті объективті бағалауы, лауазымды міндеттердің нарықтық экономика нақтылы талаптарына сай келуі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1.Рахметов Б.А. «Персоналды басқару» Алматы 2005.
- 2.Ахметов К.Ғ. «Менеджмент негіздері». Алматы, 1993
3. Александр Горбачев «Тайм – менеджмент в два счета» 2009 ж

ИННОВАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ: ОСОБЕННОСТИ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ

Балғабай Б.Е., Эркинов И.А., Өміртай А.Б. - студенты группы БФ-2011 к-3

Научный руководитель: магистр, старший преподаватель Бекебаева М.О.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада қаржы саласындағы инновациялар қарастырылады: банктік инновациялардың ерекшеліктері, жіктелуі және өмірлік циклі.

Summary: The article discusses innovations in the financial sphere: features, classification and life cycle of banking innovations.

Современный этап развития экономики Казахстана предусматривает высокие и стабильные темпы роста промышленности и других отраслей национальной экономики, увеличение объема ВВП, повышение конкурентоспособности производства отечественных товаров и услуг на внутреннем и мировом рынках и создание условий для структурного маневрирования.

Благоприятный инновационный климат должен формироваться ускоренными темпами. Соответственно, решить эти проблемы невозможно без предварительного развития банковской среды.

Инновации, которые работают в области финансов, означают финансовые инновации. Некоторые финансовые инновации осуществляются банками в форме банковского продукта или транзакции (технологии). Банковская инновация-это конечный результат инновационной деятельности банка, реализованный в виде нового банковского продукта или операции.

Понятие "инновация "(синоним - "инновация") трактуется современной экономической наукой как "конечный результат инновационной деятельности, реализуемый в виде нового или усовершенствованного продукта, представленного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности или в новом подходе к социальным услугам " [1]. Для банковской отрасли это означает создание банковского продукта с более привлекательными потребительскими свойствами, чем предлагалось ранее, или качественно нового продукта, способного удовлетворить ранее не охваченные потребности его потенциального покупателя, или использование передовых технологий для создания того же банковского продукта.

В связи с этим становится актуальным процесс выбора инновационной стратегии в зависимости от того, в каком направлении будет направлена инновационная деятельность банка. Кроме того, понятие стратегии трактуется как "набор правил принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности." В противном случае концепцию стратегии можно рассматривать как основное направление движения организации, ведущее к цели в будущем.

Реактивные инновации относятся к действиям так называемой Оборонной стратегии банка, которая направлена на обеспечение выживания кредитной организации на рынке и в основном является реакцией на инновации конкурирующего банка. В этом случае банк вынужден осуществлять инновационную деятельность, чтобы обеспечить свое выживание в условиях рыночной конкуренции. Стратегические инновации в основном направлены на предотвращение необходимости инновационных преобразований, основной целью которых является получение определенных конкурентных преимуществ в будущем. В настоящее время примером такого рода инноваций является внедрение комплексной системы удаленного управления учетными записями и предоставление этого продукта своим клиентам [2].

В результате стратегических инноваций банк достигает нового приемлемого уровня эффективности (в данном случае все еще перспективного), опережая своих конкурентов при значительно более низких издержках. Кроме того, в условиях стратегических инноваций кредитная организация переходит на новые конкурентные позиции, поэтому ее положение на рынке также меняется в благоприятную для нее сторону.

Таким нововведением стало вступление банков в международные платежные системы Visa International, Master Card International и др. Для выпуска своих пластиковых карт, которые в настоящее время являются очень распространенным платежным средством, но в дальнейшем будут развиваться и распространяться.

В зависимости от места в банковской деятельности инновации можно разделить на продовольственные (основные) и снабженческие. Продуктовые инновации определяют основную часть инновационной деятельности банка, так как его успех на рынке напрямую зависит от ассортимента предлагаемых им продуктов и услуг. В группе продуктовых инноваций можно выделить две категории: продуктовые инновации и рыночные инновации.

В основном инновации продукта связаны с созданием новых банковских продуктов, развитием новых услуг, а также продвижением их на рынок, на котором они созданы. Рыночные инновации сочетают в себе комплекс мер, позволяющих реализовывать уже созданные продукты на новых рынках, открывать для них новые направления использования.

В качестве примера инноваций первой категории банк выпускает и распространяет свои векселя и предлагает их своим клиентам в качестве новой версии депозита. Ко второй категории инноваций относится использование собственных векселей банка в расчетных схемах производственных цепочек, что позволило направить определенный банковский продукт на новый рынок клиентов определенной отрасли, ранее не имевших деривативов в обращении [3].

Стимулирующие инновации играют второстепенную роль, так как не связаны непосредственно с основными функциями кредитной организации. Эта группа инноваций носит технологический характер и включает в себя инновационные преобразования структуры управления, методов организации основного производственного процесса, т. е. процесса предоставления услуг и

внедрения банковских продуктов, совершенствования банковских технологий и др.

Следующий принцип классификации банковских инноваций-разделение их на инновационный потенциал. Выделяют следующие группы инноваций:

- радикальные или как их еще называют-основные, подразумевающие внедрение принципиально новых видов банковских продуктов и услуг, применение качественно новых технологий их внедрения и предоставления, применение совершенно новых методов управления;

- комбинаторные, т. е. предполагающие использование множества комбинаций различных доступных элементов (объединение различных доступных технологий обслуживания в один комплексный пакет с последующим представлением на рынке в качестве единого продукта);

- модификация для внесения необходимых изменений и дополнений в существующие банковские продукты с целью продления жизненного цикла (выпуск дополнительных льготных карт или страхование вкладов при выпуске пластиковых карт).

Соотношение количества перечисленных выше инновационных групп в деятельности кредитной организации имеет прямое значение для анализа конкретных изменений, а также существующей продукции и материально - технической базы банка в целом. Радикальные инновации имеют большое значение, так как они существенно влияют на механизм функционирования кредитной организации, привнося что-то принципиально новое. В эту группу инноваций входит внедрение CRM-системы (Customerrelationshipmanagement), которая, в частности, позволяет систематизировать и контролировать процесс взаимодействия банка с клиентами.

Однако в большинстве случаев инновации преобладают в отношении двух последних групп. Они не имеют такого сильного резонанса, как первая группа, но их взаимосвязь не менее важна, так как основной целью комбинаторных и модификационных инноваций является коррекция и адаптация основных преобразований, которые были и осуществлены в соответствии с текущей рыночной ситуацией, а также изменением существующих целей и задач.

Кроме того, инновации в модификации и улучшении также имеют определенный "тормозной" эффект. Они предназначены для продления жизненного цикла банковского продукта, который раньше был прогрессивным и принципиально новым, но теперь устарел. Примером такой инновации является частичная модификация программно-аппаратного комплекса для управления удаленным доступом к управлению счетами клиентов без изменения основных каналов связи. Кроме того, следует отметить, что кардинальные изменения не всегда дают положительный результат, если они происходят от правильного анализа предпосылок и возможных последствий, а также от неправильно сделанного маркетингового движения [4].

По объему воздействия инновации подразделяются на точечные и системные. Точечные инновации происходят в реальных условиях совершенствования технологий в конкретной области работы. Они обычно не

требуют больших материальных затрат и связаны с повышением эффективности одной или двух операций без существенного влияния на производственный процесс в целом. Системные инновации определяют изменение всей структуры производственных отношений. Например, начало применения компьютерных технологий и локальных компьютерных сетей в банковском бизнесе одновременно коренным образом изменило работу кредитных организаций, ускорило и удешевило платежи, повысило надежность учета банковских операций, а также значительно сократило трудозатраты.

По степени новизны банковские инновации подразделяются на вновь созданные и основанные на новом способе использования существующих продуктов. Новообразованные инновации или инновации, на которых они основаны на новых открытиях, не так распространены в банковском секторе. Как уже отмечалось, они в основном связаны с глобальными изменениями в системе производственных отношений и вызваны появлением новых технологий в других отраслях. Вновь создаваемые банковские инновации, как правило, представляют собой целую цепочку мер по изменению существующих технологий функционирования банка и являются достаточно капиталоемкими. Они осуществляются только в случае глобальных изменений во всей банковской системе и обусловлены агрессивной позицией банка на рынке в стремлении занять определенный сектор или нишу, предлагая принципиально новые продукты и процедуры обслуживания клиентов. Детальным проявлением такого нововведения является широко распространенная услуга интернет-торговли.

Список использованной литературы:

1. Ахметов К. Маркетинговые войны на банковском рынке Казахстана // Банки Казахстана. – 2018. - № 4. – С. 18-22.
2. Ильясов С. Банковские услуги: их сущность и перспективы развития / С. Ильясов. - Интернет-ресурс: <http://www.businessman.ru>
3. Селищев, А. С. Деньги. Кредит. Банки. Учебник / А.С. Селищев. - М.: Проспект, 2017. - 304 с.
4. Тадеев А. А. Электронные банковские услуги (Полный курс за три дня): Учебное пособие. - М.: Эксмо, 2014. - 272 с.

УДК 419

СИСТЕМА БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В КАЗАХСТАНЕ

Беимбет Ж.Р., Егемберді К.Е., Фаттахова З.К.

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Туребаева Ж.К.

Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Қазақстанның қолма-қол ақшасыз төлемдер жүйесі қарастырылады.

Summary: This article discusses the system of non-cash payments in Kazakhstan.

Система безналичных платежей может быть предоставлена в виде наличных расчетов посредством операций по банковскому счету, когда деньги

списываются со счета плательщика и переводятся на счет получателя. Безналичные расчеты в экономике организуются по определенной системе, которая представляет собой совокупность принципов организации безналичных расчетов, требований к их организации, требований, определенных конкретными условиями ведения бизнеса, а также форм и методов расчетов и связанных с ними рабочих процессов.

Развитие рыночных отношений в экономике потребовало изменения основ безналичных расчетов, в том числе принципов их организации.

Первый принцип заключается в том, что правовой режим платежей и платежей зависит от роли платежной системы как ключевого элемента любого современного общества. Сложность и важность бухгалтерских отношений определяют необходимость обеспечения единообразия посредством регулирования. Нормативно-правовая база, регулирующая платежную систему Казахстана, включает законы и постановления Республики Казахстан, основными из которых являются законы «О Национальном Банке Республики Казахстан» 3 и «О банках и банковской деятельности» 4, нормативные акты Национального Банка Казахстана, а также банковские правила.

Второй принцип организации расчетов - осуществление расчетов по счетам в банке. Наличие последнего как у получателя, так и у плательщика является необходимым условием таких расчетов. В соответствии с основами гражданского права безналичные расчеты производятся юридическими и физическими лицами через банк, в котором открыт соответствующий счет. Между банком и клиентом заключается договор банковского счета для оказания расчетных услуг. Если иное не предусмотрено законом, клиенты вправе открывать необходимое количество расчетных, депозитных и иных счетов в банках в любой валюте с их согласия.

Третий принцип - поддерживать ликвидность на уровне, обеспечивающем непрерывные выплаты. Соблюдение этого принципа - гарантия безоговорочного исполнения обязательств.

Четвертый принцип - наличие у плательщика акцепта (соглашения) об оплате, специального акцепта соответствующего платежного инструмента (чек, простой вексель, платежное поручение) или документов, выданных получателями (платежное поручение, платежное требование, переводной счет), подтверждающих распоряжение владельца о списании средств. реализуется с использованием [1].

Принцип скорости платежа вытекает из сущности рыночной экономики, неотъемлемым условием которой является своевременное и полное выполнение платежных обязательств. Этот принцип отражен в хозяйственных, кредитных, страховых договорах, инструкциях Министерства финансов Республики Казахстан, коллективных договорах или договорах с работниками предприятий, организаций, трудовых договорах, контрактах и т. Д. б. означает расчеты в строгие сроки. (предоплата); сразу после завершения торговой операции, например, платежным поручением плательщика; по истечении определенного

срока после завершения торговой сделки - на условиях коммерческого кредита без оформления долгового обязательства или векселя в письменной форме.

На самом деле могут быть досрочные платежи, а также просроченные и просроченные платежи. Досрочное погашение - это исполнение денежного обязательства до истечения установленного срока. Отсрочка платежа характеризует невозможность своевременного погашения денежного обязательства и предусматривает установление нового срока для этого платежа, то есть продление первоначального фиксированного срока платежа по договору с выводом денежных средств.

Принцип обеспечения платежа создает гарантию платежа, усиливает порядок расчетов в экономике, а, следовательно, платежеспособность и платежеспособность всех участников расчетов.

Принцип взаимного контроля участников мирового соглашения тесно связан с принципом имущественной ответственности за соблюдение договорных требований. Таким образом, следует отметить, что все принципы организации безналичных расчетов тесно связаны между собой. Нарушение одного из них приводит к общему сбою всего платежного цикла и невыполнению платежного поручения. Эти последствия, как известно, негативно сказываются на всей системе экономических расчетов, а также на финансово-банковской системе любой страны. В этой связи важно учитывать эволюцию системы безналичных расчетов [2].

Безналичный расчет с условиями оплаты

Требование оплаты - требование поставщика уплатить определенную сумму денег за товар, доставленный получателю. В этом типе расчета есть три отличия:

такая форма расчета используется только после загрузки товара;

претензии оплачиваются заранее;

Срок предварительного акцепта - три рабочих дня, не считая даты получения претензии банком. В это время покупатель проверяет соблюдение поставщиком условий соглашения.

Для ускорения расчетов между плательщиком и получателем в договоре может быть предусмотрена оплата требований в день их получения Банком плательщика. Для этого плательщик должен предоставить обслуживающему его банку список предприятий, заключивших договор об оплате требований в день их поступления в банк плательщика. В списке обязательно указывается количество и дата заключения договоров. Список подтверждается подписями должностных лиц и печатью плательщика в соответствии с представленными в банк образцами подписей и печатей. Список, представленный в день поступления в Банк, находится в руках ответственного исполнителя, обслуживающего плательщика [3].

Требования к оплате в день получения банком плательщика должны содержать слова «Платеж в день получения» в следующей форме. Ответственный исполнитель сверяет со списком только требования с указанной надписью. При отсутствии записи об оплате на дату поступления претензии в

банк плательщика, а также в случае поступления претензий от предприятий, не указанных в списке, оплата им производится путем предварительного акцепта.

Претензии, подлежащие предоплате, оплачиваются на следующий день после истечения срока предварительного акцепта. Плательщик вправе уведомить обслуживающий его банк об отказе в приеме претензии в установленный срок предварительного акцепта. Отказ может быть полным или частичным при наличии соответствующего обоснования.

Основаниями для отказа могут быть:

отсутствие контракта;

претензия без товара;

отсутствие данной формы расчетов в контракте.

Плательщик вправе отказаться от принятия претензии в полном объеме, а банк обязан принять отказ в следующих случаях:

отсутствие договора;

отсутствие данной формы расчетов в контракте;

нетоварная претензия, то есть претензии об оплате товаров, фактически не отгруженных (отгруженных) получателю;

претензия на ранее оплаченный товар;

несоответствие наименования товара, указанного в претензии, приложенной транспортной накладной или документам, их заменяющим.

Банки не рассматривают споры между получателем и плательщиком по существу отказа в акцепте. Эта форма расчета осуществляется через систему взыскания.

Список использованной литературы:

1. Булатов М. А. Совершенствование безналичных расчётов Бухгалтерия и банки. 2017 г
2. Вестник Национального банка РК.
3. Интернет ресурсы Национального банка РК

ОӘЖ 89.88.6.115.

КОМПАНИЯДАҒЫ СТРАТЕГИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ТҮСІНІГІ МЕН МӘНІ, ЭВОЛЮЦИЯСЫ, ПРИНЦИПТЕРІ

Бейсенбайқызы А., Дүйсенбек Қ.Ж., Исмаилова Ә.Ғ. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.
Мирас университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация о концепции и сущности, эволюции, принципах стратегического управления в компании.

Summary: This article provides information on the concept and essence, evolution, principles of strategic management in the company.

Стратегия - бұл миссияны іске асыруды және ұйымның бизнес мақсаттарына қол жеткізуді қамтамасыз ететін ұзақ мерзімді кешенді жоспар. Стратегия мақсаттар мен оларға қол жеткізудің негізгі жолдарын анықтайды, осылайша ұйым бір әрекет жолын алады.

Стратегияның ерекше белгілері:

- Стратегияны әзірлеу кез-келген жедел әрекетпен аяқталмайды. Жалпы бағыттар белгіленеді, олардың алға жылжуы кәсіпорындардың позицияларының өсуін және нығайтын қамтамасыз етеді.

- Стратегияны іздеу әдісін қолдана отырып, стратегиялық жобаларды жасау үшін пайдалану керек. Іздеудегі стратегияның рөлі - нақты сайттар мен мүмкіндіктерге назар аударуға көмектесу; стратегияға сәйкес келмейтін барлық басқа функциялардан шығыңыз.

- стратегияны құру барысында нақты іс-шараларды жасау кезінде ашылатын барлық мүмкіндіктерді болжау мүмкін емес. Сондықтан әртүрлі баламалар туралы жалпыланған, толық емес ақпаратты пайдалану керек. Сонымен бірге, болжамдарды, гипотезаларды, түйсіктерді елемеуге болмайды

- стратегияны сәтті пайдалану кері байланыссыз мүмкін емес.

Стратегияны қалыптастыратын факторларды екі топқа бөлуге болады.

1. Сыртқы:

- экономиканың жағдайы (жұмыспен қамту деңгейі, инфляция, салық салу және іскерлік белсенділік деңгейі, экономикалық өсу);

- Әлеуметтік және саяси процестер, мемлекеттік реттеу және азаматтық құқықтар (денсаулық сақтау мүдделері, бірдей жұмыс үшін бірдей жалақы, бизнесті жабудың жергілікті қауымдастыққа әсері және т.б.), табиғи орта мен ресурстар, инфрақұрылым;

- тартымды сала және бәсекелестік жағдайлар (нарықтың өсуі, технологиялық өзгерістер, жаңа өнімнің пайда болуы, бәсекелестік күштері, кіріс экономикасы, саладағы шығындар мен табыстар, бәсекелестік табысқа қойылатын негізгі талаптар)

- компания үшін арнайы мүмкіндіктер мен қауіптер.

2. Ішкі:

- ұйымның күшті және әлсіз жақтары, оның бәсекеге қабілеттілігі;

- менеджерлердің жеке амбициясы, бизнес философиясы және этикалық сенімдері (ұйымдастырушылық стратегияға маңызды әсер етуі мүмкін субъективті факторлар);

- қазіргі заманғы стратегиялық басқарудың өзегі ұйымның стратегиясы, нақты бір өзара байланысты нақты маркетингтік, кәсіпкерлік және функционалдық стратегияларды қамтитын стратегиялар жүйесі болып табылады. Дұрыс тандалған стратегия Стратегиялық басқарудың бірінші маңызды нәтижесі мен тиімді тетігі болып табылады, ол табысқа қол жеткізуге кепілдік беретін белгілі бір бағыттарда ұйымның барлық әлеуетін пайдалануды мақсат етіп, жұмылдырады.

Стратегиялық менеджмент ұғымы соншалықты көп қырлы, бұл оған бір мәнді анықтама беру өте қиын. Бірақ Стратегиялық менеджмент-Кәсіпорынды басқарудың негізі деп айтуға болады. Бүгінгі күні "Стратегиялық менеджмент" ұғымын айқын анықтау жоқ. Ең көп таралған анықтамаларды келтіреміз [1].

Стратегиялық менеджмент жалпы ұйымды басқару жүйесінің органикалық бөлігі болып табылады. Стратегиялық менеджмент циклінің ұзақ

мерзімді кезеңі бар және стратегияны іске асыру процесінің үздіксіздігін қамтамасыз ете отырып, жедел және ағымдағы басқарудың бірнеше циклдерін қамтиды. Басқарудың тиімді тетігін құру стратегияны әзірлеумен қатар стратегиялық менеджменттің маңызды нәтижесі болып табылады.

Стратегиялық менеджмент-бұл ұйым ресурстарын тиімді іс-қимыл жоспарына сәйкес бөлу жолымен таңдап алынған нәтижелерді пайдалану және қалаған нәтижеге қол жеткізу арқылы ұйымның қоршаған ортамен өзара іс-қимылын анықтау процесі. Стратегиялық менеджмент-бұл менеджерлер ұйымның ұзақ мерзімді даму бағыттарын, оның ерекше мақсаттарын белгілейтін, барлық мүмкін болатын ішкі және сыртқы жағдайлар аясында оларға қол жеткізу стратегиясын дамытатын және таңдалған іс-қимыл жоспарын орындауға қабылдайтын процесс.

Стратегиялық менеджмент-бұл ұйымның негізі ретінде адами әлеуетке сүйенетін ұйымды осындай басқару, өндірістік қызметті тұтынушылардың сұраныстарына бағыттайды, қоршаған ортаның шақыртуларына жауап беретін және бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізуге мүмкіндік беретін ұйымға икемді ден қояды және уақтылы өзгерістер жүргізеді, бұл жиынтығында ұйымның өз мақсаттарына қол жеткізе отырып, ұзақ мерзімді перспективада өмір сүруіне мүмкіндік береді.

Стратегиялық менеджмент тиімді басқаруды құру құралы болып табылады, соның арқасында компанияның икемділігі артады, ол сыртқы ортадағы өзгерістерге неғұрлым икемді жауап бере отырып.

Қазіргі заманғы стратегиялық менеджменттің негізгі идеясы Кәсіпорынның сыртқы ортаға бейімделуі идеясы, сондай-ақ басқару міндеттерін шешуге мақсатты көзқарас идеясы болып табылады.

Стратегияны қалыптастыру сыртқы ортада кенеттен өзгерістер туындаған жағдайларда өмірлік қажет болады. Мұндай өзгерістердің себептері: сұраныстың қанығуы, кәсіпорын ішіндегі және одан тыс технологиядағы ірі өзгерістер, көптеген жаңа бәсекелестердің күтпеген пайда болуы, әлеуметтік - экономикалық жағдайлардың өзгеруі және т. б. болып табылады.

Стратегиялық менеджмент ұйымның жоғары менеджментінің қызмет саласы ретінде қарастырылады, оның басты міндеті ұйымның даму перспективалы бағыттары мен траекторияларын анықтаудан, мақсаттар қоюдан, ресурстарды бөлуден тұрады, яғни ұйымға бәсекелестік артықшылықтар береді [2].

Ұйымның менеджмент жүйесі-бұл бәсекеге қабілетті басқарушылық шешімдерді негіздеудің, қабылдаудың және іске асырудың тиімді процесін жүзеге асыруға арналған ұйымның мамандандырылған кәсіби қызметінің озық ғылыми тәсілдері мен практикалық әдістеріне негізделген жүйесі. Осы шешімдердің арасында менеджмент жүйесінің түпкілікті мақсатына - миссияны орындау мен бизнес-жоспарға қол жеткізуді қамтамасыз ететін ұйымды дамытудың жалпы ұзақ мерзімді бағдарламасын әзірлеу және іске асыру орынды алады.

Шаруашылық жүргізу нысандарының өзгеруі, қызметтің сыртқы ортасында болып жатқан үдерістерді жетілдіру нәтижесінде ұйымдардың алдында көптеген проблемалар тұр бүгінде оның ұзақ мерзімді перспективада өмір сүруі және дамуы нарықтағы өзгерістерді уақтылы болжай білуіне және өнімдер мен қызметтердің ассортиментін, қызмет көрсету нысанын, өткізу желісін, ұйымдастыру құрылымын, ішкі әлеуеттің басқа да элементтерін өзгерте отырып, өз қызметін бейімдеуге байланысты.

Нарықтық экономикасы дамыған елдерде болашақты ұйымдастыруға бағыттылық қазіргі заманғы ұйымдар менеджерлерінің стратегиялық ойлауының қажетті құрамдас бөлігіне айналады, ал Стратегиялық менеджмент бәсекелестік жағдайында ұйымды басқарудың жалпы жүйесінің міндетті элементі ретінде қарастырылады, ұйымның өзі болашаққа арналған мақсаттарды айқындайды, бәсекелік артықшылықтарға қол жеткізеді, стратегиялық таңдауды жүзеге асырады және оны іс-қимыл бағдарламасында дәйекті түрде іске асырады.

Ұзақ мерзімді перспективада өмір сүруге мүмкіндік беретін стратегиялық бағдарлы мінез-құлықтың мәні. Бәсекелестік орта жағдайында барлық ұйымдар істің ішкі жай-күйіне шоғырланып назар аударып қана қоймай, ұзақ мерзімді стратегияны да әзірлейді.

Стратегиялық басқаруды ұйым дамуының серпінділігін, бейімделуін және бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін тұрақсыз, тез өзгереді орта жағдайында ұйымды басқару жүйесі ретінде анықтауға болады [3].

Стратегиялық менеджмент ұйымның не үшін жұмыс істейтінін және белгілі бір басқарушылық шешімдер қабылданатынын жалпы түсінуді қамтамасыз етеді (бұл ұйымның барлық бөлімшелері мен персоналы қызметінің стратегиялық мақсаттарына қол жеткізу үшін бірыңғай бағытын ұсынуға мүмкіндік береді).

Стратегиялық менеджмент ұйымның ағымдағы жетістігін емес, сыртқы ортаның тұрақтылығы және қатаң бәсекелестік жағдайында оның тұрақты дамуын қамтамасыз етуге арналған.

Стратегиялық менеджмент ұйымның стратегиялық мақсаттарына қол жеткізу үшін басқарудың барлық деңгейлерінің Стратегиялық менеджмент ресурстарды пайдаланудың баламалы нұсқаларын бағалау, яғни ресурстарды стратегиялық негізделген және тиімді жобаларға орынды көшіру мүмкіндігін қамтамасыз етеді.

Стратегиялық менеджмент жағдайдың өзгеруіне енжар әрекет емес, ұйымның белсенді басшылығын көтермелейтін ортаны құрады. Стратегиялық менеджментте ең жаңа және прогрессивті әзірлемелер пайдаланылады.

Қазіргі уақытта кәсіпорын басшылары стратегиялық жоспарлау мен басқарудың жаңа тәсілдері туралы жиі айтады. Стратегиялық менеджмент фирманы басқаруда үлкен маңызға ие. Ол кәсіпорын қызметінің (мінез-құлықтың) бас бағытын анықтауды және оның негізінде істі ұйымдастыруды ғана емес, сонымен қатар барлық қызметкерлердің оны іске асыруға уәждемесін, мүдделілігін арттыруды да болжайды. Бүгінгі таңда стратегиялық

менеджментті қолдану саласы өте көп. Ол қазіргі қоғам өмірінің түрлі салаларында жұмыс істейтін ұйымдарға үлкен артықшылықтар береді. Бұл артықшылықтар шектеулі ресурстарды ұтымды пайдалану және негізінен уақыт.

Менеджерлерді компанияның ұзақ мерзімді дамуы, таңдап алынған технологиялар, тауарлар, клиенттер, бизнесті дамыту бағыттары туралы таныстыру компанияның стратегиялық пайымын құрайды. Стратегиялық көзқарас, осылайша, - бұл менеджерлердің ұйым және бизнес туралы идеалды түсінігі, ол қозғалыс бағытын көрсетеді және маршрутты көрсетеді [4].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1.Веснин В. Р. Менеджмент. Учебник М: Элит - 2019. - 260 с.
- 2.Баринов, В.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / В.А. Баринов, В.Л. Харченко. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 285 с.
- 3.Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд; Пер. с англ. А.Р. Ганиева, Э.В. Кондукова. - М.: Вильямс, 2018. - 328 с.
- 4.Литвак, Б.Г. Стратегический менеджмент: Учебник для бакалавров / Б.Г. Литвак. - М.: Юрайт, 2017. - 407 с.

УДК 419

АНАЛИЗ РЫНКА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Бекболатова Ә.М., Саттаров Х.М., Амидова Л.Б. -студенты группы УА-2011 р-1
Научный руководитель – к.э.н., старший преподаватель Агабекова Г.Н.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада Қазақстандағы бөлшек несиелендіру нарығының талдауы қарастырылған.

Summary: The article examines the analysis of the retail lending market in Kazakhstan.

Учитывая высокую динамику роста банковской системы Казахстана, возрастает риск подверженности внешним шокам, которые могут существенно повлиять на финансовую устойчивость банков второго уровня. Следует отметить, что кризис банковской системы Казахстана негативно сказывается на экономике в целом.

Сценарный анализ банковской системы является гипотетическим, но в то же время основывается на возможности возможного события, которое может привести к кризису в банковской системе Казахстана. Оценка влияния ряда факторов риска на банковский сектор определит его стратегические перспективы на будущее.

Внедрение анализа современных тенденций экономического развития Казахстана и состояния банковского сектора позволит выявить кризисные сценарии, которые могут привести к негативным последствиям еще до краха банковской системы.

Важно видеть нормативную среду, в которой работает банковский сектор Казахстана. Политика регулирования банковской системы отражает стремление государства к перспективам развития банков второго уровня в экономике и может выступать как стабилизирующий, так и дестабилизирующий фактор.

Согласно опросу, проведенному в 19 крупных городах Казахстана (размер выборки - 1 200 домохозяйств), сегодня только треть казахстанских семей пользуется кредитными услугами. Еще 14% домохозяйств не исключают возможность использования кредитных услуг. В то же время около половины домохозяйств не намерены пользоваться кредитом [1].

По итогам октября 2019 года (III квартал) общая задолженность по кредитам физическим лицам увеличилась на 7,4% по сравнению с предыдущим кварталом и достигла семи триллионов тенге, что составляет более 500 миллиардов тенге.

По сравнению с началом года рынок вырос на 16%. Количество кредитных договоров также растет и составило более 13 миллионов кредитных договоров.

По состоянию на 1 октября 2019 года 26,3% структуры портфеля включает ипотечное кредитование, необеспеченное потребительское кредитование составило 53,2%, доля гарантированных потребителей продолжала снижаться (с 11,3% до 10,3%). Автокредиты составляют 7,4% от общего портфеля, кредитные карты - 2,8%.

В январе-сентябре доля БВУ в общем объеме переводов составила более 95%, остальные 5% - это доля МФО, компаний онлайн-кредитования и других.

Дальнейшее развитие рынка потребительского кредитования будет определяться требованиями нового регламента МФО, который вступит в силу с 1 января 2020 года, и требованиями к расчету долговой нагрузки [2].

Эксперты рынка считают, что регулирование рынка МФО не принесет больших изменений в экономику. Рынок МФО в целом не представляет системной угрозы для сектора по сравнению с быстрым ростом потребительского кредитования банков второго уровня.

Повышенная маркетинговая активность банков будет стимулировать высокий спрос на кредитование со следующего года до введения новых стандартов долга. Погасив часть долга государства в размере более 100 млрд тенге, рынок снова привлекает население в «Черную пятницу»

Если рассматривать рынок кредитования по регионам, наибольшее количество домохозяйств, пользующихся услугами кредитования, зарегистрировано в Северном макрорегионе - 19%. В столичных городах около 27% семей воспользовались услугами кредита. Семьи с высоким доходом чаще используют или хотят использовать банковский кредит. Более 30% таких домохозяйств имеют ежемесячный доход более 70 тысяч тенге. Доля семей с таким доходом не превышает 20% среди семей, не желающих пользоваться услугами кредита. В то же время семьи, которые берут кредит в банке или не исключают такую возможность, с оптимизмом смотрят на свои будущие доходы. Более 65% таких семей уверены, что их доход в следующем году

увеличится. Уровень оптимизма намного ниже в семьях, которые не планируют брать кредит. Лишь половина таких домохозяйств уверены в росте своих доходов, и большинство говорят, что их доходы немного увеличатся. Наибольшее количество домашних хозяйств (около 35% домашних хозяйств, использовавших ссуды) получали ссуды на покупку различной техники, включая бытовую технику, компьютеры и мобильные телефоны. Ипотечные кредиты на покупку и ремонт недвижимости использовали не более 28% домохозяйств, использовавших кредиты. Наибольшее количество семей (около 80%) использовали только один вид кредита. Остальные семьи (20%) имеют опыт использования нескольких видов кредитов.

По состоянию на 01.12.19 количество банков второго уровня в Казахстане составляло 27 (без учета АО «Банк развития Казахстана»), в том числе 14 банков с иностранным участием, 1 банк со 100% государственным участием в уставном капитале (Казахстанский жилищно-строительный сберегательный банк).

Ссуды составляют более 70% совокупных активов Банка. В связи с этим особенно важна стабильность этого вида банкинга.

Динамика отраслевой структуры кредитов показывает снижение кредитования промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи, а также торговли (что свидетельствует о наличии в этой сфере больших доходов, что позволяет финансировать свои расходы). Кредитование строительства растет, что объясняется значительным ростом цен на недвижимость, а также кредитованием других секторов, включая все услуги. Это связано с высоким внутренним спросом в связи с ростом реальных доходов, реализацией отложенного спроса, а также ожиданием дальнейшего экономического роста.

Ликвидность банковского сектора в несколько раз выше нормы; Концентрация банковского сектора, представленного тремя крупнейшими банками страны, снижается, а рыночная доля первых шести банков растет, что отражает темпы роста банков выше «второго эшелона». Чтобы сохранить свои позиции, банки продолжают обращаться за внешними займами, добавляя значительные валютные риски к кредитным и рыночным рискам.

Доля банковских кредитов на новое строительство и реконструкцию, а также строительство и приобретение жилья на конец ноября 2018 года составит 21,5% от общего объема кредитов. Резкое падение цен на рынке недвижимости может привести к дефолту строительных компаний, использующих уровень

Также следует отметить, что крупнейшие банки Казахстана активно выходят на российский рынок недвижимости, который также имеет признаки перегрева. Это увеличивает риски в случае ухудшения рыночной конъюнктуры, что может привести к значительным убыткам, которые могут ухудшить ситуацию в банковском секторе Казахстана, поскольку на три крупнейших банка Казахстана в совокупности приходится более 50% активов банковского сектора.

Риски неблагоприятного передела собственности в банковском секторе можно оценить как относительно низкие. Однако количество таких явлений растет и может угрожать потерей управления и контроля в банковской системе.

Проблема рейдерства и недружественных слияний и поглощений на финансовых рынках Казахстана только начинает изучаться. Даже на рынках США и Европейского Союза, несмотря на высокие требования банковского надзора, подобные злоупотребления являются обычным явлением. Эти операции также увеличивают риск дестабилизации банковского сектора в Казахстане.

Приход крупных иностранных банков не считается общим фактором риска. Укрепление конкурентной среды на финансовом рынке Казахстана позволит другим банкам внедрить более совершенную практику корпоративного управления и системы управления рисками, улучшить качество предоставляемых услуг, снизить процентные ставки и т. Д. Однако крупный иностранный банк, используя свои дешевые ресурсы, может создать монополию на определенных рынках, таких как розничное кредитование, и диктовать цены.

Для снижения рисков Банка необходимо, прежде всего, диверсифицировать ссудный портфель по видам валют и по крупным заемщикам, особенно с особыми отношениями с Банком. Большое внимание следует уделять качеству активов и эффективности управления банком, поскольку в условиях быстрого роста экономики и банковского сектора наблюдается снижение качества кредитного портфеля и недовольство менеджеров банка.

Для предотвращения значительных потерь из-за падения цен на рынке недвижимости банкам необходимо уделять больше внимания анализу платежеспособности потенциальных заемщиков и совершенствовать систему управления рисками. В случае реализации определенного кризисного сценария необходимо разработать программу антикризисных мер, предусматривающую конкретный алгоритм действий. Также необходимо улучшить систему корпоративного управления, установить четкую систему внутренних стандартов и лимитов, регулировать политики и бизнес-процессы, принять внутренние стандарты деятельности, создать гибкую систему управленческих решений на случай возможных неожиданностей.

Государственные органы должны обеспечивать соблюдение установленных правил и положений всеми участниками финансового рынка, а также внимательно следить за всеми изменениями в структуре владельцев банков. Также рекомендуется регулярно проводить стресс-тестирование для анализа чувствительности банковского сектора Казахстана к кредитным, рыночным рискам и рискам ликвидности.

Список использованной литературы:

1. Материалы международной исследовательской компании «AlvinMarket»
2. Материалы информационного агентства Нацбанка РК .

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Бекмурза А.Ж., Ибадулла А.С., Жаппархан Г.М. – студенты группы БФ-2011 к-2

Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель Бокушева С.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада салық жоспарларын құруға және салық салу субъектісі деңгейіндегі іс-шараларды оңтайландыруға байланысты экономикалық қатынастар қарастырылған.

Summary: This article discusses the economic relations associated with the formation of tax plans and optimization of measures at the level of the tax subject.

Налоговое планирование должно стать частью общей системы финансового менеджмента и контроля. Требуется специально обученный персонал, а также контроль и руководство со стороны финансового директора. Значительный размер налоговой нагрузки показал необходимость организации налогового планирования. Целесообразно будет создать отдельное структурное подразделение организации - отдел налогового планирования. Тогда финансовая структура системы налогового планирования будет выглядеть следующим образом, представленный на рисунке 1.

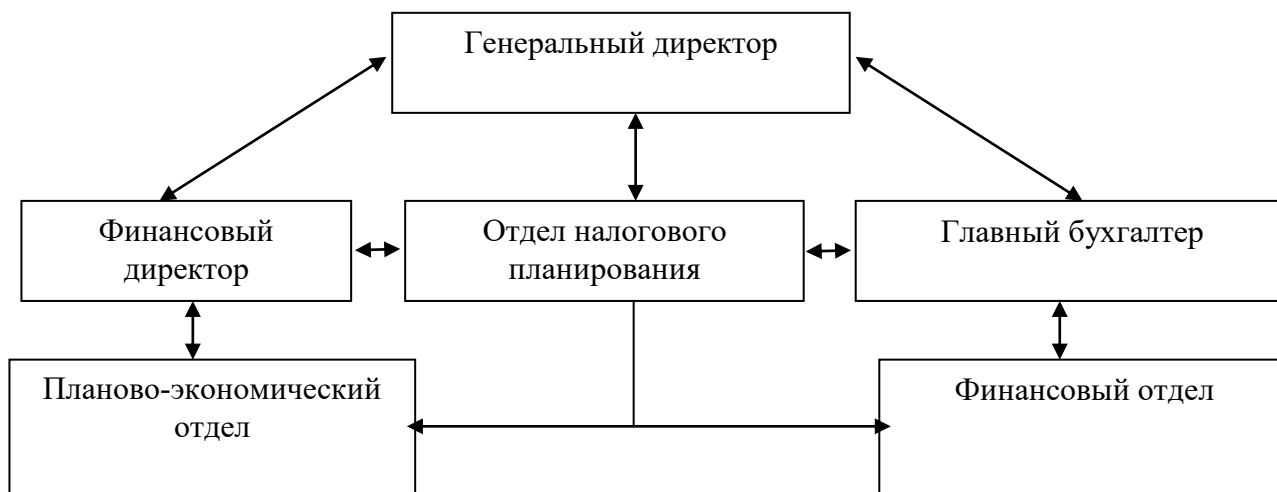


Рисунок 1 - Финансовая структура при построении системы налогового планирования

В согласии с рекомендованной организационной структурой налоговое планирование способно производиться в последующем порядке. В начале любого календарного года планово-экономический отдел на основании сведений, предоставленных отделом по производственному контролю и охране труда, формирует годовой бюджет предприятия.

При создании растрачиваемой доли бюджета одной из его статей считается раздел «налоговые отчисления», прогнозы по которым строятся

исходя из производственных и рыночных характеристик или из сведений, предоставленных бухгалтерией. Помимо того, он определяет миссии и задачи процесса налогового планирования на базе непрерывного увеличения качества налогового планирования, маркетинговых исследований, создание конкурентных преимуществ, предпринимательских решений в следствии реализации налоговой оптимизации (к примеру, подтверждение мнимого характера освобождений по НДС).

После составления проекта бюджета Департамент планирования и экономики координирует его с заместителем генерального директора.

Он утверждает бюджет и передает исполнение финансовому отделу через главного бухгалтера. При этом бухгалтерия рассчитывает текущий бюджет - уплаченный налог (кроме земельного налога, учет которого требует применения сложного математического аппарата, поэтому он рассчитывается экономистами из отдела планирования и экономики) и сразу же передает расчетный налог главному бухгалтеру. Она направлена на выполнение функции контроля за соблюдением данных, включенных в годовой и фактически исполненных данных, в том числе и в сфере налогового администрирования.

Результативность контроля и оценки мероприятий по оптимизации налогового портфеля, точно как и итогов осуществления задуманных операций, в зависимости от наличия на предприятии целесообразно организованного документооборота налогового планирования.

Все действия, предпринимаемые в ходе налогового планирования, настоятельно просят документального закрепления.

Все документы налогового планирования обязана оформляться ответственным секретарем отдела налогового планирования либо в секретариате, либо в канцелярии предприятия; а также визироваться сотрудником, исполняющим управление отделом налогового планирования.

Приблизительный список документации, используемый по ходу планирования налоговых отчислений, должностные лица, ответственные за принятие того или иного документа, презентованы в таблице 1. В целях рационального распределения задач, прав и ответственности между различными структурными звеньями предприятия при исполнении функций налогового планирования подготовим линейную карту распределения обязательств, применяя матричный способ налогового планирования, представленный Т. Т. Багленковым [1].

Матрица демонстрирует, кто и в какой мере примет участие в подготовке постановления и работе по его осуществлению. Она отображает объем и характер полномочий, реализуемых каждым должностным лицом при коллективном участии в реализации функций налогового планирования.

Кроме формирования структуры налогового планирования, установление полномочий и требований к участникам процесса планирования налоговых платежей, для эффективной деятельности по планированию налогов требуется присутствие финансовых, материально-технических и интеллектуальных

ресурсов, которые создаются при формировании годичного налогового плана. Налоговый план предприятия обязан содержать следующие разделы:

- расписание налогоплательщика по каждому налогу;
- список мероприятий по улучшению налоговых потоков, кратковременные характеристики осуществления оптимизационных мероприятий, ответственные исполнители, ресурсы, инструментарий;

Таблица 1 - Матрица принятия решений в процессе налогового планирования

Функции налогового планирования	Генеральный директор	Заместитель ген. директора по экономике и финансам	Планово-экономический отдел	Главный бухгалтер	Финансовый отдел	Отдел налогового планирования
Стратегия снижения налогообложения	Пр	Ур Ср	Ур	Ур	Ур	Ур Ир
Анализ факторов внешней среды налогообложения и налоговой политики республики	Кр	Кр П Ср		Ир	Ир	Ур Ир
Определение стратегических целей деятельности компании в сфере налогового планирования	Пр Ср Кр	Ур Ир				
Оценка и прогнозирование деловой и судебной практики, изменения законодательства в долгосрочном периоде	Пр			Ир		Ир
Прогнозирование налоговых обязательств компании		Пр Кр	Ур	Ср Ир	Ср	Ир
Разработка комплекса мероприятий по налоговой оптимизации	Пр	Кр	Ср	Ср	Ср	Пр Ир
Прогнозирование эффективности мер		Пр		Ир		Ир
Уплата налогов в бюджет и налоговое планирование		Кр		Ир		Ир
Еженедельный законодательства, определение базы и ставок налогообложения		Кр		Ир		Ир
Ведение календаря субъекта налогообложения				Ир		
Контроль за исполнением налоговых обязательств	Пр			Ир		Ир

Примечание: Составлено автором

- план налоговых выплат с учетом мероприятий по улучшению налогового портфеля и налоговых льгот по конкретным налогам;
- план увеличения квалификации экспертов налоговой сферы;
- прочие вопросы.

П — принятие решения. На основе подготовленной информации первый руководитель или его заместители осуществляют акт решения;

Пр — подготовка решения. Комплексная подготовка решения с привлечением указанных в матрице подразделений или должностных лиц;

Ур — участие в подготовке решения, заключающегося в подготовке отдельных вопросов или информации по поручению подразделений или должностного лица, ответственного за подготовку решения;

Ср — согласование на стадии подготовки решения или его принятия;

Ир — исполнение решения;

Кр — контроль исполнения решения.

Исследование учетной политики считается неотъемлемой для хозяйствующих субъектов, однако с точки зрения налогового планирования по каждому пункту учетной политики предприятиям, с помощью отдела налогового планирования, рационально создавать специальные вычисления, доказывающие налоговую экономию по определенным налогам, результат наиболее высоких финансовых результатов деятельности и финансовых показателей, характеризующих эффективность работы предприятия [2].

В целом допускается отметить, что развитие подходящей учётной политики считается наиболее востребованным и самым легкодоступным направлением налогового планирования и проявляет прямое воздействие на финансовое положение организации [3].

Подводя итог, необходимо выделить, что введением дополнительной структурной единицы «отдел налогового планирования», организацией документооборота, распределением задач, справедлив и ответственности между разными структурными звеньями предприятия, разработкой оптимальной учетной политики возможно достичь улучшения системы налогового планирования.

Список использованной литературы:

1. Совершенствование налогового законодательства в целях улучшения условий ведения бизнеса/ https://online.zakon.kz/Document/?doc_id
2. Махмудов Ф. Варианты совершенствования налогового механизма в Казахстане //Азия - Экономика и жизнь. - 2016. - №16. -С.8.
3. [www. intercomp.kz](http://www.intercomp.kz)

ОӨЖ 371.281

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫН ДАМУ

Бибол Ұ.П., Абдурахмонов Х.А., Азамат Е.Е. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Ш.Н.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматривается рынок ценных бумаг, приводится анализ рынка ценных бумаг и пути регулирования ценных бумаг.

Summary: This article discusses the securities market, provides an analysis of the securities market and the ways of securities regulation.

Бағалы қағаздар нарығын реттеу деген оған барлық қатысушылардың іс-әрекетін және олардың арасындағы операцияларды тәртіпке келтіруге бағытталған қоғам өкілетінің қызметі. Нарыққа қатысушылардың іс-әрекетін екі жақты — ішкі және сыртқы — реттеуге болады. Ішкі реттеу деген осы ұйымның, оның бөлімшелері мен қызметкерлерінің өз қызметінде ұйымның жарғысын, ережелерін және т.б. іс-әрекетін айқындайтын ішкі нормативтік құжат талаптарын орындауы. Сыртқы реттеу деген осы ұйымның өз қызметінде мемлекеттің, басқа да ұйымдардың, халықаралық келісімдердің нормативтік актілерін орындауы [1].

Кез келген бағалы қағаздар нарығын сауда - саттыққа барлық қатысушылардың-эмитенттердің, инвесторлардың, кәсіби делдалдардың, нарықтық инфрақұрылым ұйымдарының қызметін реттейтін уәкілетті органдар тікелей немесе жанама түрде реттейді. Реттеу түрлері:

- қызмет саласына реттеуші функция кіретін мемлекеттік органдар жүзеге асыратын мемлекеттік реттеу;

- нарықты өзін-өзі реттеу немесе бағалы қағаздар нарығының кәсіби қатысушыларының өз ұйымдарының қызметін реттеу. Мемлекеттің кәсіпқойларының немесе жалпы нарықтың өз реттеу қызметін бастауының негізгі себебі халықтың қалың жіктерінің бағалы қағаздар нарығының белгілі бір іс-қимылдарына қарсы іс-қимылы болып табылады;

- мемлекеттік реттеу, яғни қоғамдық пікір арқылы нарықты реттеу.

Атап айтқанда, бағалы қағаздар нарығындағы кейбір іс-әрекеттер мемлекет немесе нарықтың кәсіби қатысушылары тарапынан реттеуші іс-әрекеттердің негізгі себебі болуы мүмкін.

Әлемдік тәжірибеде бағалы қағаздар нарығын мемлекеттік реттеу екі түрлі жолмен жүзеге асырылады: уәкілетті мемлекеттік органдардың қатысуымен тікелей араласу, сондай-ақ шаралар арқылы нарыққа жанама араласу.

Бағалы қағаздар нарығын реттеу мемлекеттік органдарға немесе арнайы ұйымға (бағалы қағаздар жөніндегі комиссияға) немесе Қаржы министрлігіне немесе Мемлекеттік (Орталық) Банкке жүктелген. Мысалы, АҚШ-та Конгресте құрылған соғ бағалы қағаздар және биржалар жөніндегі Комиссия тиісті заңдарды шығарумен және олардың орындалуын тексерумен айналысады, Жапонияда бұл мәселелерді Қаржы министрлігі қарайды.

Реттеуші органдар негізінен инвесторлардың қаржысын қорғауға бағытталған үш функцияны орындайды.

Нарықта шаруашылық жүргізуші субъектілер ретінде жұмыс істейтін бағалы қағаздар нарығының барлық қатысушыларын, сондай-ақ бағалы қағаздармен тікелей байланысты қызметкерлерді тіркеу. Тіркеуден өткен барлық үміткерлер белгілі бір қаржылық талаптарға сай болуы керек, яғни талап етілетін мөлшерде (минимум) таза құны болуы керек. Инвесторлардың мүдделерін қорғау мақсатында, әдетте, тіркеуші органдар тіркелмеу құқығын алады.

Екіншіден, барлық экономикалық субъектілерге нақты хабарламалар беру. Ол, әдетте, эмиссия проспектісін шығарумен жүзеге асырылады, онда бағалы қағаздар мен олардың эмитенттері туралы нақты және толық хабарланады. Оған тек белгілі бір адамдар алдын-ала білетін және олардың арасына орналастыратын жеке бағалы қағаздар кірмейді. Бұдан басқа, Эмитенттер қаржылық есептілікті және компания басшыларына қатысты өзгерістерді бұқаралық ақпарат құралдары беттерінде үнемі жариялап отыруға міндетті.

Үшіншіден, институционалдық органдар бағалы қағаздар нарығын тексеру және ондағы заңдылық пен тәртіпті сақтау жөніндегі қызметпен де айналысады. Осы органдардың өкілі құқық бұзушылардың кез келгенін тексеруге, кінәлілерге қатысты әкімшілік шаралар қабылдауға және олардың істерін сотқа беруге құқылы. Ол үшін оларға неғұрлым кең өкілеттіктер берілді, мысалы, бағалы қағаздар мен ақша қаражаттарына тыйым салу (тыйым салу), құжаттар алу және т. б. [2].

Бағалы қағаздар нарығын реттеу мемлекеттің маңызды міндеті болып табылады:

- нарық ережелеріне сәйкес нарық қатысушыларының қызметі үшін жағдай жасау;
- нарық қатысушыларын кейбір тараптардың алаяқтық, жосықсыз және қылмыстық әрекеттерінен қорғау;
- сұраныс пен ұсыныс негізінде бағалы қағаздардың ашық баға белгілеу процесін қамтамасыз ету;
- кәсіпкерлікті ынталандыратын тиімді нарықты қалыптастыру және әрбір тәуекелге барабар сыйақы беру;
- белгілі бір әлеуметтік нәтижеге әкелетін бағалы қағаздар нарығының ұлттық моделін құру (мысалы, экономикалық даму деңгейін арттыру, жұмыссыздықты азайту және т.б.).

Бағалы қағаздар нарығын реттеудің мақсаты Бағалы қағаздар туралы келісімдерге қатысушылардың заңды мүдделері мен құқықтарының сақталуын қамтамасыз ету болып табылады. Мемлекеттің осындай айрықша мәртебеге ие болуы оның бағалы қағаздар нарығындағы ең ірі эмитент (мемлекеттік қарыздарды қаржыландыру) және инвестор (кәсіпорындар мен банктердің бағалы қағаздарындағы мемлекеттік акциялар пакеті) болып табылатындығына байланысты болады. Мемлекеттік мекемелер сондай-ақ бағалы қағаздар рыногына қызмет көрсететін қаржы мекемелерінің қызметін басқаруға және реттеуге жауапты болады. Олардың ішіндегі ең маңыздысы-1995 жылы Президенттің "бағалы қағаздар және қор биржасы туралы" Жарлығына сәйкес құрылған Ұлттық Бағалы қағаздар жөніндегі комиссия.

Осы қызметтерді орындау барысында Қазақстанның бағалы қағаздар нарығында Инфрақұрылым қалыптастырылып, одан әрі дамыды және оның қызметін қамтамасыз ету. Бағалы қағаздар нарығын мемлекеттік реттеу алдын-ала дайындалған тұжырымдамаға сүйене отырып, ғылымға негізделген.

Бағалы қағаздар нарығын мемлекеттік реттеу әдістерінен басқа, нарықты өзін-өзі реттеу шараларының маңызы зор. Өзін-өзі реттеуде мемлекеттік реттеу әдістері қолданылады. Мұндай әдістерге бағалы қағаздар нарығындағы кәсіби қызмет стандарттарын әзірлеу және оларды практикада кеңінен қолдану, теріс жарнамаларға жол бермеу, инвесторлар мен эмитенттердің жақсы мінез-құлқын ынталандыратын қоғамдық пікірді қалыптастыру жатады.

Орталық депозитарийдің базасында 2019 жылғы 1 қаңтардан бастап барлық меншікті бағалы қағаздар мен тіркелген мәмілелер бойынша бірыңғай дерекқорды құру жоспарлануда, бұл бағалы қағаздармен байланысты рәсімдерді оңайлатуға және олармен мәмілелерді тіркеу уақытын қысқартуға, сондай-ақ инвесторлардың шығындарын азайтуға мүмкіндік береді. Ұлттық Банк басшысының айтуынша, бірыңғай қорды құру бағалы қағаздардың биржадан тыс нарығының интеграцияланған ақпараттық жүйесін қалыптастыруға мүмкіндік береді, ол нарық қатысушыларына бағалы қағаздардың баға белгілеулерімен алмасуға және ұйымдастырылмаған нарықта мәмілелер жасасуға мүмкіндік береді. Ол сондай-ақ кәсіби қатысушылардың қызметін ырықтандыру және олардың инвестициялық мүмкіндіктерін кеңейту жөніндегі жұмыс жалғастырылатынын атап өтті. "Банктер болып табылмайтын брокерлік компаниялар биржалық валюта нарығындағы сауда-саттыққа тікелей қол жетімділікті және банктік операциялардың белгілі бір түрлеріне лицензия алу мүмкіндігін ұсынады. Бұл валюталық тәуекелдерді хеджирлеу және валюта бағамының құбылмалылығын төмендету үшін қосымша құралдар жасайды", - деді ол. Бұдан басқа, Ұлттық банк төрағасының айтуынша, эмитенттерге қатысты уәкілетті органның бақылау және қадағалау функциялары қысқартылады: бағалы қағаздарды шығаруды және орналастыруды лицензиялау рәсімдері оңтайландырылады, бұл эмитенттерді қор нарығына шығуға және олардың қызметінің ашықтығын арттыруға ынталандырады [3].

Бағалы қағаздар нарығының дамуына бағалы қағаздарды әртүрлі инвесторлар арасында тиімді жылжытуға және бағалы қағаздарға меншік құқығын шоғырландыруға мүмкіндік беретін бірыңғай депозитарлық-тіркеу жүйесінің болмауы кедергі келтіреді.

Ұйымдастырылмаған нарықта әрқашан қауіп бар. Мысалы, жүйесіз нарықта клиент тауарды көрсетуден бас тартатын немесе тауар үшін төлем жасамайтын жағдайлар жиі кездеседі. Біздің жағдайда, биржа орталықтандырылған келісімшарт жасасатын агентпен тығыз жұмыс істейді. Егер Тараптардың бірі Келісімнің шарттарын орындамаса, биржа кінәлі тарапқа айыппұл салады және белгіленген айыппұлды зардап шеккен тараптың есеп шотына аударады.

Демек, биржа келісім шарттың орындалуына ықпал етеді, керісінше оның іске аспай қалу тәуекелін сейілтеді.

Қорыта айтқанда, қазіргі кезде Қазақстан бағалы қағаздар нарығын бақылаумен және реттеумен шұғылданатын өзін-өзі реттеуші ұйым түрінде құрылған — Қазақстан қор биржасы, Активтерді басқарушылар Ассоциациясы және Қазақстан реестрұстаушыларының Ассоциациясы нарыққа

катысушыларға қызмет көрсетуде. Алайда, олардың заңнамалық негізі толық қарастырылғанымен, отандық нарықтың тарихи қалыптасқан дәстүрі жоқ жағдайында және бағалы қағаздар нарығының алғашқы пайда болу және қалыптасу кезінде нарықтық инфрақұрылым жан-жақты кең ауқымды жұмыс атқаруда деуге ертерек.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. [Бағалы қағаздар нарығы жөніндегі заң актілерін пакетін әзірлеу жөнінде тендер дайындау мен оны өткізу туралы](#) Қазақстан Республикасы Үкіметінің Қаулысы 1996 жылғы 19 наурыз N 326
2. Бағалы қағаздар нарығы және биржа ісі: Оқу құралы. - Алматы: 2007.
3. Е. Алексеев Бағалы қағаздар нарығы. М.: Қаржы және статистика, 2002.

УДК 371.512

РОЛЬ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ КАЗАХСТАНА

Бобоназаров Х.Ф., Рахимов А.А., Ибрагимов А.Р. – студенты группы ЭУ-2011 р-2
Научный руководитель: к.э.н., ст.преп. Темирова Ж.Ж.
Университет Мирас, г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Қазақстан Республикасының банк жүйесіндегі шетел капиталы және оның ролі.

Summary: This article discusses foreign capital in the banking system of the Republic of Kazakhstan and its role.

Усиление взаимной экономической зависимости всех стран ведет к расширению сферы международных финансовых отношений, возрастанию объема операций на финансовых рынках, увеличению валютных потоков из одних стран в другие. Наиболее существенные проявления финансовая глобализация нашла в развитии банковского сектора.

Экономический рост, наблюдающийся сейчас в Казахстане, требует постоянной подпитки со стороны финансовой и банковской систем. Современная банковская система Республики Казахстан состоит из Национального банка РК, банков второго уровня, а также представительств иностранных банков.

Кредитные организации с иностранным капиталом играют важную роль в банковской системе РК. С каждым годом увеличивается количество кредитных организаций с участием нерезидентов на территории РК. Они составляют четвертую часть всех действующих кредитных организаций на территории РК. Рост банков со 100-процентным иностранным капиталом затрагивает множество аспектов развития страны, среди которых геополитические интересы РК, социальный и экономический эффект их деятельности (доступность кредитных ресурсов, качество и разнообразность финансовых услуг), стабильность банковской системы и прочее.

Мотивация иностранных банков, приходящих на новый рынок, заслуживает особого внимания. Основную роль здесь играет возможность

получить прибыль от операций на местном рынке. На их решение об открытии бизнеса должен влиять также уровень интеграции между экономикой страны происхождения и страной – объектом инвестиций. Наконец, присутствие иностранных банков во многом зависит от существующих ограничений по входу на рынок и от проведения операций [1].

Однако основным мотивом присутствия иностранных банков в мировой практике стала все-таки возможность получать прибыль на новом рынке. Стратегия иностранных банков в этом случае ориентируется на перспективы развития экономики, рост ВВП, инфляцию, капитализацию местных компаний. В общем случае, чем лучше выглядят перспективы роста ВВП, тем большим будет стремление иностранных банков присутствовать на местном рынке. Дополнительным фактором в этом случае является конкурентная среда на местном рынке. Заинтересованность иностранных банков будет тем выше, чем менее развита и эффективна местная банковская система.

По мере развития казахстанской экономики в целом и банковского сектора, в частности укрепления рыночных механизмов, совершенствования нормативно-правовой и законодательной базы казахстанский рынок становится все более привлекательным для международных финансовых институтов, многие из которых стремятся занять соответствующее место в казахстанском банковском секторе. Это подтверждается увеличением доли и числа банков с иностранным участием капитала. В совокупных активах банковского сектора по состоянию на 01.01.2019 г. доля банков, контролируемых иностранным капиталом, составила 18,3%. Однако по данным Национального Банка РК, доля иностранного капитала в банковской системе РК, снижавшаяся на протяжении 2018 года, за первые три квартала 2019 года выросла с 24,53% до 27,37% [2].

Анализ деятельности банков с иностранным участием в 2010 – 2018 гг. в РК показал, что контролируемые иностранным капиталом банки увеличили привлечение средств на розничном рынке. Объем вкладов физических лиц в банках данной группы за 2019 год вырос на 47,7%. На их долю на 1.01.2018 г. приходилось 12,0% от объема вкладов, привлеченных банковским сектором (на 1.01.2019 г. - 10,3%). Банки, контролируемые нерезидентами, продолжали поддерживать серьезные позиции в межбанковском кредитовании.

Особенности деятельности банков с иностранным капиталом в посткризисный период были продиктованы, в первую очередь основными антикризисными мероприятиями со стороны НБ РК, а с другой стороны – политикой иностранных государств по вопросам размещения и привлечения инвестиционного капитала в банковскую систему зарубежных стран. В настоящее время можно говорить о том, что роль иностранных инвесторов в увеличении капитализации казахстанского банковского сектора становится более заметной. При этом для привлечения иностранных инвестиций в экономику Казахстана, в частности в ее банковский сектор, и повышения доверия иностранных партнеров предстоит улучшить законодательное обеспечение прав инвесторов, повысить качество корпоративного управления на предприятиях и в организациях всех отраслей экономики, обеспечить

снижение некоммерческих рисков вложений, ускорить переход предприятий и организаций на международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Что касается иностранных игроков, то после ухода с казахстанского рынка корейского KookminBank и прихода еще одного китайского их присутствие в совокупном собственном капитале банковского сектора снизится с 17,78 до 17,33%.

Народный банк подписал соглашение с China CITIC Bank Corporation Limited и China Shuangwei Investment Co., Ltd о продаже 60% акционерного капитала своего дочернего AltynBank. Остальные 40% компании останутся у Народного банка. Завершение транзакции ожидается в течение второй половины 2017. Активы AltynBank по состоянию на начало мая составляют 364,57 млрд тенге (1,5% рынка), а собственный капитал – 47,6 млрд тенге (1,6% рынка).

Также Народный банк приобрел второй по величине Казкоммерцбанк.

По состоянию на начало мая 2017 Народный банк занимает 19,1%, а Казкоммерцбанк 18,7% банковского сектора страны. После объединения размер активов двух банков может достигнуть 9,4 трлн тенге (37,9% рынка), а собственный капитал составит 1,2 трлн тенге (39% рынка).

В таблице 1 на основе предложенной классификации иностранного капитала обобщенно представлены возможные формы участия иностранного капитала в национальной банковской системе.

Приведенные в таблице 1 формы прямых и портфельных иностранных инвестиций в банковский сектор РК регулируются законом от «О банках и банковской деятельности».

Стоит отметить, что в последние годы законодательство в части регулирования деятельности иностранных банков подверглось существенным изменениям. Можно сказать, что эти

Таким образом, в настоящее время в Республике Казахстан действует запрет на создание иностранных филиалов, а удельный вес иностранных инвестиций в уставных капиталах всех кредитных организаций не должен превышать 50%. Отметим при этом, что иных ограничений законодательством не предусмотрено и прочие формы иностранных инвестиций в казахстанский банковский сектор не регулируются [3].

Поскольку кредитные организации являются основой функционирования экономики страны, большинство государств, включая РК, стремится сохранить контроль над банковской системой, не допуская масштабного проникновения иностранного капитала. Именно этим стремлением обусловлено введение законодательных ограничений на деятельность [4].

Таким образом, можно сделать вывод о преобладании позитивного влияния иностранного капитала на казахстанский банковский сектор и экономику страны. При этом возможность реализации положительных эффектов зависит от ряда других факторов, таких как уровень развития

национального банковского сектора, общее развитие экономики, законодательной базы, а также политической обстановки в стране.

Таблица 1 - Формы участия иностранного капитала в банковском секторе

Вид участия	Форма участия	Характеристика формы участия
Прямое участие	Дочерняя кредитная организация (более 50% уставного капитала)	Функционирует в соответствии с законодательством страны осуществления деятельности, надзор осуществляется регулирующими органами данной страны
	Филиал	Функционирует в соответствии с законодательством страны расположения головной кредитной организации, надзор осуществляется регулирующими органами данной страны
	Представительство	Не имеет право на осуществление банковских операций
Портфельное участие	Вложения в капитал кредитной организации (менее 50% уставного капитала)	Не предусматривается прямое участие в управлении кредитной организацией, есть возможность косвенно влиять на операционную деятельность
Прочее участие	Вложения в долговые ценные бумаги, в том числе векселя	Инвестиции на временной и возвратной основе не дают возможности воздействовать на операционную деятельность кредитной организации
	Предоставленные кредиты, депозиты и займы	
	Средства на счетах, прочие предоставленные ресурсы	

Рост числа банков с иностранным капиталом способствует решению многих проблем, среди которых:

1. способствует повышению конкурентоспособности белорусских банков;
2. помогает привлечь дополнительные ресурсы в экономику;
3. осваивает не востребованный научно – технический потенциал РК;
4. способствует продвижению белорусских технологий на внешний рынок.
5. повышения уровня кредитования экономики как предпосылки необходимых структурных сдвигов.

Список использованной литературы:

1. Козырев А. В. Роль банков с иностранным капиталом в банковской системе Российской Федерации / А. В. Козырев // Молодой ученый. — 2011. — №4. Т.1. — С. 156-158.
2. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан [Электронный ресурс].

3. Ярыгина И.З., С. де Куссерг. Иностранные банки: организация и техника работы: Учебное пособие / под ред. Л.Н. Красавиной. М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2003.
4. Козырев А. В. Роль банков с иностранным капиталом в банковской системе Российской Федерации // Молодой ученый. — 2011. — №4. Т.1. — С. 156-158. — URL <https://moluch.ru/archive/27/2962/> (дата обращения: 29.10.2019).

УДК 336.221

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТРАНСПОРТА В КАЗАХСТАНЕ И РОССИИ

Бостан А.М., Килибаев Ұ.А., Гайсина К.Р. – студенты группы БФ-2011 р-1

Батырбекова М.С. – студент группы БФ-911 к-3

Научный руководитель: к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Ресейде және Қазақстанда көліктік салық салу механизмі талданып, қазіргі кезеңде Қазақстанда көліктік салық салуды жетілдіру мәселелері қаралды.

Summary: This article analyzes the mechanism of transport taxation in Russia and Kazakhstan, discusses the issues of improving transport taxation in Kazakhstan at the present stage.

Изучение методологических аспектов налога на имущество имеет важное значение с точки зрения фискальной и регулятивной функций. Они влияют на подавляющее большинство людей, которые владеют различными типами собственности. Кроме того, налоги на недвижимость менее подвержены колебаниям в течение налогового периода, что позволяет рассматривать их как устойчивые источники доходов бюджета соответствующих уровней. А Повышение или снижение ставок налога на имущество и предоставление льгот влияет как на изменение структуры личного имущества граждан, так и на дифференциацию имущества населения.

Налог на имущество и земельный налог для физических лиц в России являются местными налогами, а транспортный налог-региональным налогом:

В казахстанской практике эти налоги являются местными налогами и являются источниками доходов местного бюджета .

В таблице 1 представлена доля налогов на собственность в доходах бюджетов различных стран.

Таблица 1- Доля имущественных налогов в бюджетах разных стран

Страна	Удельный вес в доходах бюджета, %
Казахстан	1,3
Россия	4,7
Великобритания	10,3
США	9,6
Япония	5,8
Австралия	4,8
Канада	8,4

Как видно, доля налогов на собственность в России незначительна (4,7%), и сопоставима только с Австралией (4,8%). Доля налогов на собственность в Казахстане совсем незначительна и составляет 1,3%. В реальности сегодня серьезной проблемой для местных бюджетов является низкий уровень поступлений от имущественных налогов, что сказывается на степени финансовой самостоятельности муниципальных образований. Предоставление местным органам власти более широких полномочий по установлению налоговых ставок, их дифференциации и принятию налоговых льгот повысит возможность влиять на формирование их налоговой базы; усиление контроля за земельными участками, управление имуществом; совершенствование системы информационного обмена между инвентаризационными и рейтинговыми органами недвижимости и налоговыми органами.

В мировой практике налогообложения установлены основные принципы, позволяющие им обеспечить реализацию более эффективного налогообложения движимого имущества. Считается, что "уважение прав собственности и имущественные налоги являются исключительными двухсторонними понятиями. Что-то, что принадлежит вам, и вы не должны просить, чтобы заплатить правительству за его разрешения. Вы не должны платить налоги на недвижимое имущество - вы просто занимаете их у правительства».

Если рассматривать имущественные налоги как оплату государственных услуг, то в стране должна развиваться культура участия граждан в совместных делах и обеспечиваться доступ к информации от органов власти: их контракты, сметы и текущие расходы прозрачны. Вместо демонстрантов должны быть проведены полноценные общественные слушания по проектам благоустройства населенных пунктов и городов.

Понятно, что ни Россия, ни Казахстан не отвечают этим критериям при нынешнем уровне бедности и неравенства, а органы, принимающие решения, вольны "уважать права собственности". Таким образом, до тех пор, пока страны не достигли достаточного уровня жизни и развития гражданского общества, остается исследовать и совершенствовать существующие механизмы учета и взимания имущественных налогов.

Что касается транспортного налога, то исходя из того, что он повышается как автомобильный налог, то из налога на движимое имущество механизм его взимания до конца не урегулирован, и на практике вызывает ряд проблем. В РФ налогом на транспортные средства является «региональный налог, обязательный налогообложению на территории соответствующего субъекта России субъектами, на которых в соответствии с законодательством РФ зарегистрированы транспорты, облагаемые объектом налогообложения на основании статьи 358 НК РФ» [1].

В РК же транспортный налог – это ежегодный платеж, который взимается с собственников транспорта. В соответствии с Налоговым кодексом РК, плательщиками налога на транспорт являются физ. лица, имеющие объекты налогообложения на праве собственности [2].

В большинстве стран этот налог вообще не существует. Альтернативой являются другие налоги, которые прямо или косвенно зависят от стоимости автомобиля. В США был введен ежегодный сбор за регистрацию автомобиля. Владение транспортным средством облагается дополнительными налогами в нескольких штатах. В других странах он заменяется дорожным налогом, экологическим налогом или включается в имущественные платежи. Считаем очень реалистичным и справедливым заменить налог на транспорт акцизом на бензин. В Китае такая система действует с 2007 года и позволяет справедливо распределять обязанности по уплате налогов с населения [3].

В таблице 2 представлена сравнительная характеристика элементов налога на транспортные средства в Казахстане и России.

Учитывая сравнительную характеристику транспортного налога в Республике Казахстан и Российской Федерации, можно указать на их различия.

Поэтому ставки транспортного налога в России устанавливаются законодательством субъекта Российской Федерации в зависимости от срока службы, энергии двигателя и даты вожения, воздействия реактивных двигателей; сайты регистрации автомобилей, категории автомобилей (грузовые, пассажирские, самоходные категории).

При этом, согласно законодательству субъектов Российской Федерации, налоговые ставки могут увеличиваться (но не более чем в десять раз). А в Казахстане налоговые ставки установлены Налоговым кодексом Республики Казахстан и не могут расти или снижаться и не зависят от условий, предусмотренных в России. Аннулирование этих условий при определении размера налогов в Казахстане в 2009 году. На наш взгляд, это никак не повлияло на количество автомобилей в Республике Казахстан. Мы считаем, что эти условия могут быть реализованы только в том случае, если экологическое состояние автомобилей улучшится.

По нашему мнению, льготы по транспортному налогу в Казахстане шире, так как льготные категории физических лиц были исключены из уплаты налогов вместо установления дифференцированных налоговых ставок для категории легковых автомобилей, а также с учетом количества лет, прошедших с момента выпуска автомобиля, или их экологического класса. В то же время в Республике Казахстан нередки случаи, когда автомобиль запускается для родственников, имеющих льготу, а нынешним автомобилем пользуются люди, не являющиеся уязвимыми для общества. Таким образом, эти люди избегают платить налоги на транспортные средства. Такая практика распространена и в России.

Общая сумма льгот по транспортному налогу, по данным Счетной палаты РФ, составила 370,6 млн руб. за 2018 г. и 1,035 млрд руб. за 2019 г. А по роскошным автомобилям льготы составили в сумме 51,2 млн руб. и 96,6 млн руб. соответственно [2].

В России обсуждаются вопросы, связанные с механизмом исчисления и взимания транспортного налога:

Таблица 2 - Сравнительная характеристика элементов транспортного налога в Казахстане и России

Казахстан	Россия
Субъект налога	
Физические лица, имеющие объекты налогообложения на праве собственности	Физические лица, на которых зарегистрированы транспортные средства (ТС), признаваемые объектом налогообложения
Объект налога	
Транспортные средства, за исключением прицепов, зарегистрированные и (или) состоящие на учете в Республике Казахстан. Не являются объектами обложения: карьерные самосвалы (с грузоподъемностью 40 тонн и выше); медицинские транспортные средства; морские суда; специальные автомобили, являющиеся объектом обложения налога на имущество. По легковым автомобилям – объем двигателя; по грузовым авто – грузоподъемность; по автобусам – количество посадочных мест	Автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые) суда и другие водные и воздушные ТС, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством РФ.
Налоговые ставки	
Устанавливаются в МРП на начало соответствующего года, являются прогрессивными и зависят от объема двигателя по легковым автомобилям. По легковым автомобилям с объемом двигателя свыше 1500 кубических сантиметров сумма налога увеличивается на 7 тенге за каждую единицу превышения нижней границы градации, от количества посадочных мест для автобусов, для других транспортных средств – от грузоподъемности.	Устанавливаются законами субъектов РФ в зависимости от срока эксплуатации , мощности двигателя и года выпуска ТС, тяги реактивного двигателя; места регистрации; места регистрации ТС; категории ТС (грузовой, легковой, самоходный). Налоговые ставки могут быть увеличены (уменьшены) законами субъектов РФ, но не более чем в десять раз
Порядок исчисления	
Исчисляется налоговыми органами. Сумма ТН = Сумма за год / 12 × Количество месяцев владения	Исчисляется налоговыми органами. Сумма ТН = Мощность двигателя × Ставка × (месяцев владения/12) × Повышающий коэффициент (для авто, превышающих стоимость 3 млн руб.)
Порядок и сроки уплаты	
Сроком уплаты налога в бюджет для физических лиц является дата не позднее 31 декабря отчетного налогового периода по месту жительства	Налог подлежит уплате физическими лицами в бюджет по месту нахождения ТС на основании налогового уведомления в срок не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом
Налоговый период	
Календарный год	Календарный год

1) низкий сбор транспортного налога, который не возмещает затраты на содержание и ремонт дорожной сети в соответствии с уровнем воздействия автомобиля на нее;

2)налоговые платежи вместо регистрации автомобилей и распределения налоговых ставок в различных регионах Российской Федерации выгодно регистрировать в регионе по более низкой ставке;

3)перечисление и уплата налога на регистрацию транспортного средства, а не на его эксплуатацию;

4) двойное налогообложение в части уплаты и взимания транспортного и акцизного налога на бензин.

Для решения этих проблем выдвигаются различные меры: предложение ЛДПР, получившее поддержку Д. Медведева, – включить налогообложения в стоимость топлива; «Справедливой России» – упразднить налогообложение; Минпромторга – привязать ставку налогообложения к классу экологичности транспорта; Минтранса – ввести вместо налога на транспорт налог на экологию, учитывающий выбросы углекислого газа. Однако ни одно предложение поддержки в Правительстве Российской Федерации пока не нашло [3].

Несмотря на прогнозы Минэкономразвития Российской Федерации о потере около 146 млрд рублей в результате отмены транспортного налога, повышение акцизов на бензин в будущем может компенсировать снижение доходов бюджета. Это необходимо для ускорения темпов дорожного строительства и развития региональной инфраструктуры. Дополнительные мероприятия запланированы по новым дорогам и инфраструктуре в Крыму, Калининграде и на Дальнем Востоке [4].

Принятие решения о замене транспортного налога повышением акциза с минимальными потерями потребует оптимизации администрирования и разработки четкого плана действий.

Список использованной литературы:

1. Чиршев А.Р. Транспортный налог в Российской Федерации / А.Р. Чиршев // Вектор экономики, 2019. № 1 (7). С. 11.
- 2.Налоговый кодекс «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», 2017.
3. Сальников А.А. Проблемы правового регулирования порядка уплаты транспортного налога физическими лицами / А.А. Сальников // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России, 2018. № 1 (14). С. 269.
4. Толстых Н.А. Особенности налогообложения транспортных средств в РФ и зарубежных странах / Н.А. Толстых, С.Н. Белоусова // Наука в современном обществе: закономерности и тенденции развития, 2016. № 1. С. 110.

УДК 449

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БАНКА С КЛИЕНТАМИ

Голтаева В.А., Дильдабаева С.Е.-студенты группы УА-2011 р-1

Ахмеджанова М.Г. - студент группы УА-2012 р-1

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Агабекова Г.Н.

Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада банктің клиенттер мен қарым-қатынасын реттеу мәселелері мен принциптері қарастырылған.

Summary: This article discusses the issues and principles of regulating the Bank's relations with clients.

В современной экономике банк и клиент действуют как партнеры по отношению друг к другу. Поэтому принцип партнерства. Согласно идеологии партнерства, каждый клиент, независимо от его территориального расположения, определяет, какой банк использовать, обязательного согласования банка нет. Это касается и банка, выбравшего клиента. Отношения между партнерами имеют коммерческую основу. Клиент готов оплатить кредит, расчетные операции или другие выгодные ему услуги. Банк готов продавать свои продукты за вознаграждение. Банк работает на клиента (придерживается философии «все для клиента»), способствует непрерывности своей продукции, высокому качеству, конкурентоспособности, достаточному доходу для увеличения. Обеспечивая доход клиента, банк также преследует свои коммерческие интересы, получая проценты в виде процентов по кредиту или комиссии.

Стоит отметить еще один важный принцип банковского дела - принцип дифференциации. Его необходимость обусловлена рядом важных факторов. Это, в первую очередь, развитие отношений банка с клиентами, которые разнообразны, интенсивны и требуют учета индивидуальных особенностей клиентов. Важнейшим процессом становится персонализация взаимоотношений Банка с клиентами: характер оборачиваемости их капитала, направленность их деятельности порождают не только единый подход к организации кредитно-расчетной деятельности, но и, например, особый аппарат управления, специализирующийся на обслуживании юридических лиц или физических лиц. крупные клиенты или малые предприятия [1].

Проблемы взаимоотношений коммерческих банков и клиентов сегодня становятся все более актуальными, поскольку рыночная экономика - это экономика договорных отношений между равными и одинаково ответственными партнерами. Отношения между банком и клиентом, их отношения друг к другу - это отношения между двумя субъектами воспроизводства, которые, во-первых, несут имущественную ответственность друг перед другом, а во-вторых, действуют как субъекты взаимного экономического интереса.

Кредитный клиент, как и любая организация, ориентированная на потребителя, очень важен. Привлечение клиента - основная задача всех сервисов банка. В этой связи особенно важно искать более совершенные формы взаимодействия коммерческих банков с клиентами, создавать систему оценки клиентоориентированности и конкурентной среды банковского сектора. Это, в свою очередь, обеспечивает его стабильную работу, а на уровне коммерческих банков и клиентов - измерение их конкурентной позиции и имиджа в клиентской среде, определение степени надежности.

Система взаимоотношений с клиентами коммерческого банка отражается в осуществлении основных мероприятий, направленных на анализ, структурирование, качественное улучшение и количественное увеличение

клиентской базы, что способствует достижению стратегических целей его развития.

Однако существующие отношения между коммерческими банками и клиентами не соответствуют требованиям реального сектора экономики, так как не ориентированы на их потребности, не учитывают развитие новых банковских услуг, компьютерных технологий и модернизацию старых банковских услуг. В связи с этим, в первую очередь, банку необходимо развивать ключевые направления деятельности, обеспечивающие конкурентное преимущество. Возможность развития кредитной организации за счет изменения стратегии и обновления ее структуры в ответ на внешние вызовы играет все более важную роль.

Банковское дело - наиболее технологичное. Поэтому финансовый сектор гораздо позже стал уделять внимание технологиям взаимодействия с клиентами, чем другие сферы бизнеса. Даже в достаточно крупных банках отделы, занимающиеся клиентами и маркетинговыми коммуникациями, независимо от их официального срока службы, начинаются в младенчестве.

Взаимоотношения коммерческого банка с клиентами осуществляются посредством оказания банковских услуг. Необходимо повысить эффективность действий, направленных на поддержание существующей клиентской базы, путем предоставления потребителям необходимых услуг и прогнозирования их будущих потребностей в услугах. Не следует забывать о клиенте при введении новых скидок и скидок или при раздаче праздничных подарков. Потеря внимания к клиенту грозит его потерей. Потеря крупного клиента сопряжена с двойным риском, поскольку сопряжена не только с финансовыми затратами, но и с бизнес-рисками. Поэтому особого внимания требует взаимосвязь удовлетворения конкретных потребностей потребителей банковских услуг, т. е. клиентской базы коммерческого банка [2].

Важной составляющей стратегии привлечения и удержания клиентов является репутация банка. Рейтинги в мировых финансовых изданиях, публикации в периодических изданиях, а аудиторские заключения, мнения различных экспертов в СМИ существенно формируют представление клиента о кредитной организации в целом и могут отказать или отказаться от обращения в банк. Многие клиенты обращаются в банк за его надежностью. Остальные появились по привычке, потому что долгое время служили ему и смогли составить собственное мнение о его репутации и авторитете. Некоторые обращаются к принципу.

Большинство кредитных организаций создаются на функциональной основе. Каждый отдел, специализирующийся на предоставлении определенного типа услуг, пытается установить свои отношения с клиентом. В связи с этим есть две проблемы. Во-первых, отдел сосредотачивается на том, сколько клиент внес в услугу. Клиент может быть большим, а объем услуг, поступающих в тот или иной отдел, невелик. В результате резко снижается общее качество обслуживания и клиент может покинуть банк. Во-вторых, потребителю банковских услуг психологически сложно взаимодействовать с несколькими

сотрудниками. Ему легче узнать одного представителя, который представит все жалобы и пожелания. Эти проблемы будут решены путем создания института индивидуальных менеджеров.

Некоторые потребители банковских услуг обращаются в кредитную организацию из-за личных предпочтений. Им нравится работать с «этим» менеджером и проявлять к нему личное сочувствие. Этап коммуникативного общения (общения) очень важен, потому что в процессе общения с менеджером клиент начинает делать выводы и формировать предварительное мнение об услуге. Распространенная ошибка - объединение отдельных менеджеров в службу поддержки. Кредитным организациям следует разработать независимую систему управления, которая предоставляет каждому клиенту отдельного сотрудника для выполнения обязанностей квалифицированного консультанта и администратора его операций [3].

Осознание важной роли, объективно свойственной клиентам, привело к появлению нового научного направления - развития межличностного поведения. Коммерческие банки практически занимаются разработкой методов межличностного общения. Доступность клиентской информации в банке можно считать конкурентным преимуществом. Узнав больше о потребителях ваших услуг, вы сможете более точно определять их потребности и более эффективно удовлетворять их.

Еще одна важная составляющая системы взаимодействия банка и клиента - их сопоставимость по размерам. В партнерстве ни одна из Сторон не имеет никаких привилегий или условий. При этом отношения должны быть деловыми, а не человеческими, в результате они продлятся дольше. Зависимость от крупного клиента снижает способность банка планировать свою деятельность, но также требует поддержки нескольких стандартов качества обслуживания: для крупного клиента и других.

Важным принципом взаимоотношений Банка с клиентом является принцип ликвидности. Ликвидность так же важна для банка и клиента, как и способность платить по обязательствам. В своих отношениях друг с другом обе стороны верят в сохранение своей ликвидности. Задача банка - не только поддерживать свою ликвидность, но и обеспечивать ликвидность своего клиента, предоставляя ему необходимые платежные средства. Неслучайно банк называют центром ликвидности.

Скорее всего, применяется самый общий принцип - принцип взаимных обязательств, который требует учета интересов другой стороны, выполнения взаимного соглашения. Утрата доверия к обязательствам одного из партнеров приведет в будущем к разрыву ранее сложившихся экономических отношений.

Этот принцип тесно связан с принципом доверия. Это часто связано с кредитными отношениями, которые часто интерпретируются как доверительные отношения между кредитором и заемщиком. Конечно, доверие - это не только свойство кредита, оно присуще общеэкономическим отношениям. Таким образом, задача банка и клиента в отношениях друг с другом -

обеспечить такой стиль общения, который внушает уверенность их участникам в выполнении взятых на себя обязательств [4].

Принцип ответственности также важен. Банки и клиенты не только доверяют друг другу и обязаны выполнять достигнутые договоренности, но и несут ответственность друг перед другом в случае невыполнения. Обычно такая ответственность носит экономический характер (например, сокращение или прекращение кредитной поддержки, повышение процентных ставок и т. д.).

В интересах друг друга банк и клиент руководствуются принципом невмешательства как независимые субъекты. Они могут требовать только того, что предусмотрено Соглашением, но не имеют права вмешиваться в повседневную деятельность друг друга. Исключения могут быть сделаны только для клиентов и банков, которые являются акционерами капитала, что позволяет им контролировать работу другой стороны.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс РК. М., 2005.
2. Закон "О банках и банковской деятельности РК "
3. Банковское дело. О. И. Лаврушин. Издательство: Финансы и статистика, 2000.
4. Банковское дело. В. И. Колесникова. Издательство: Финансы и статистика, 2000.

УДК 336.7

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА БАНКОВСКИХ СЛИЯНИЙ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ КАЗАХСТАНА

Досқара Ж.М., Тыныштық С.С., Айдарбеков Н.Е. - студенты группы БФ-2011 к-1
Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель Бокушева С.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада банк секторында шоғырланудың маңызды сипаттамалары мен ерекшеліктері анықталады және қазіргі Қазақстандағы банктердің бірігу және сіңіру процесін дамытудың неғұрлым тиімді бағыттарына қатысты ұсыныстар беріледі.

Summary: The article identifies the most important characteristics and features of consolidation in the banking sector and provides recommendations on the most effective directions of development of the process of mergers and acquisitions of banks in modern Kazakhstan.

Казахстанские банки переживают в последние годы самую массовую в своей истории кампанию по объединению и слиянию. Сразу 6 банков второго уровня проходят непростые процедуры, и это может кардинально изменить рынок.

На сегодняшний день остро стоит проблема нехватки капитала в банковской системе. Доподлинно неизвестно, насколько точно идентифицирована нехватка капитала в банках второго уровня. И непонятно хватит ли предложенных Нацбанком РК 500 млрд тенге, заложенных в программе оздоровления банковского сектора.

Как мы знаем, проблемы в банковском секторе начались ещё в 2007 году, и складывается впечатление, что Нацбанк закрывает глаза на то, что банки не

совсем правильно классифицируют свои активы с точки зрения работающих и неработающих. Соответственно, НБРК и не требует создания провизий и как бы не принимает мер по тем банкам, которые это не выполняют.

Из-за опасений, что это может подорвать стабильность, вызвать системную реакцию, государство «влезло» в капитал трёх системообразующих банков, и чем это закончилось, мы на сегодняшний день знаем. Сколько денег ушло на поддержку этих банков, но мы не считаем результат. Отчётов у нас очень много, но на ключевые вопросы ответов нет.

Как мы знаем, некрупные банки подвержены большему количеству самых разнообразных рисков. К примеру, в 2018 году лицензий лишились сразу несколько банков: Эксимбанк, Банк Астаны и Qazaq Banki. Банки были не в силах самостоятельно справиться с возникшими проблемами. На сегодняшний день, в банковском секторе Казахстана осуществляют свою деятельность 12 банков, которые имеют меньше 1% доли активов. Лучшим способом выжить является укрупнение банков.

2018 год был богат на новости об объединении казахстанских банков. В апреле на официальном сайте Жусан Банка (бывший Цеснабанк) анонсировали будущее объединение с First Heartland Bank. Также в апреле появилась новость о присоединении банка Kassa Nova к ForteBank.

27 апреля рейтинговая организация Fitch Ratings отметила, что на фоне продолжающейся расчистки банковского сектора Казахстана слабое качество активов у казахстанских банков по-прежнему является наиболее важным фактором, определяющим их рейтинги устойчивости [1]. Также говорится, что ряд небольших банков (с долями рынка 2% или менее) столкнулись с финансовыми трудностями и были ликвидированы в последние годы, в то время как более крупные проблемные банки получили государственную поддержку в том или ином объёме. В большинстве случаев решения о том, предоставлять ли банкам второго уровня поддержку либо все таки ликвидировать их, скорее всего, решалось исходя из системной значимости соответствующего банка и из объёмов проблемных банковских активов. Объёмы предоставленной банкам государственной поддержки в 2017 году — 1 кв. 2019-го были существенными и составили свыше 5,3 трлн тенге (13,9 млрд долл. США; 8,8% от ВВП Казахстана за 2018 год).

Присоединение AsiaCredit Bank и Capital Bank Kazakhstan к Tengri Bank могло способствовать появлению очередного более устойчивого финансового института в банковском секторе РК. На данный момент активы Tengri Bank составляют всего 133,1 млрд тенге — лишь 0,5% от сектора. AsiaCredit Bank и Capital Bank Kazakhstan консолидируют всего 0,4% и 0,3% банковского рынка соответственно. После возможного слияния активы объединённых банков составят около 324,5 млрд тенге, или 1,3% от банковского сектора страны (рисунок 1).

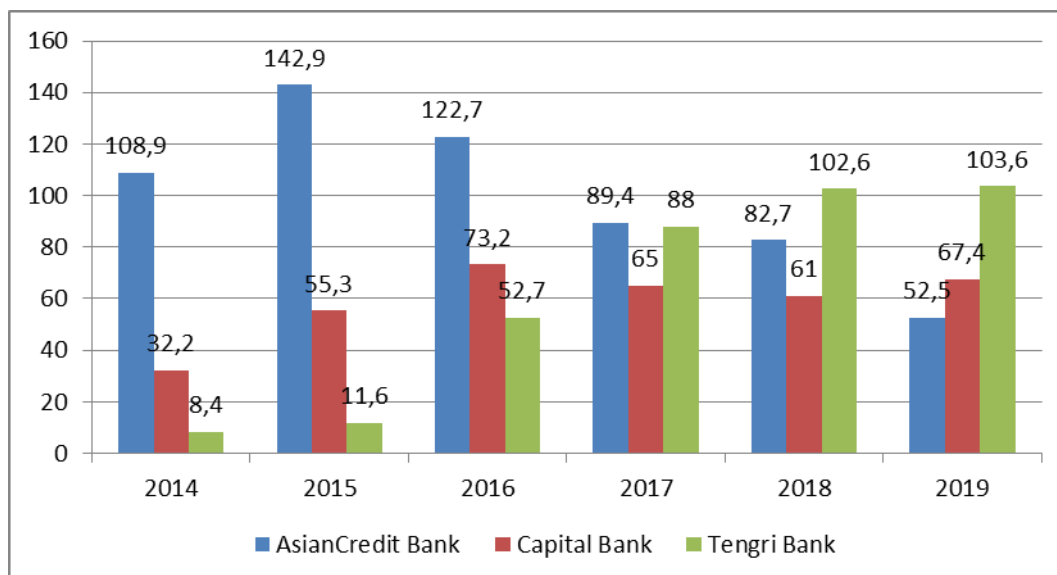


Рисунок 1 - Ссудный портфель **Asia Credit Bank**, **Capital Bank** и **Tengri Bank**

Совокупная рыночная доля трёх банков по состоянию на сентябрь 2019 года составляет 1,2% (306,2 млрд тенге). При этом их доля умеренно сокращается последние три года (2016 года – 1,8%). Ссудный портфель составил 223,6 млрд тенге (доля – 1,6%), сократившись за год на 9,7%.

Серьезная проблема в качестве кредитного портфеля данных банков. Так, кредитный портфель **Capital Bank** в основном состоит из кредитов с просрочкой платежей: 61,5 % (41,5 млрд тенге), а неработающие кредиты с просрочкой более 90 дней находятся на уровне 17,2% (11,6 млрд тенге) [2, с.4].

Данная картина дает предположение о слабой экспертизе кредитных рисков, особенно в Capital Bank, и в целом недостаточный уровень риск-менеджмента.

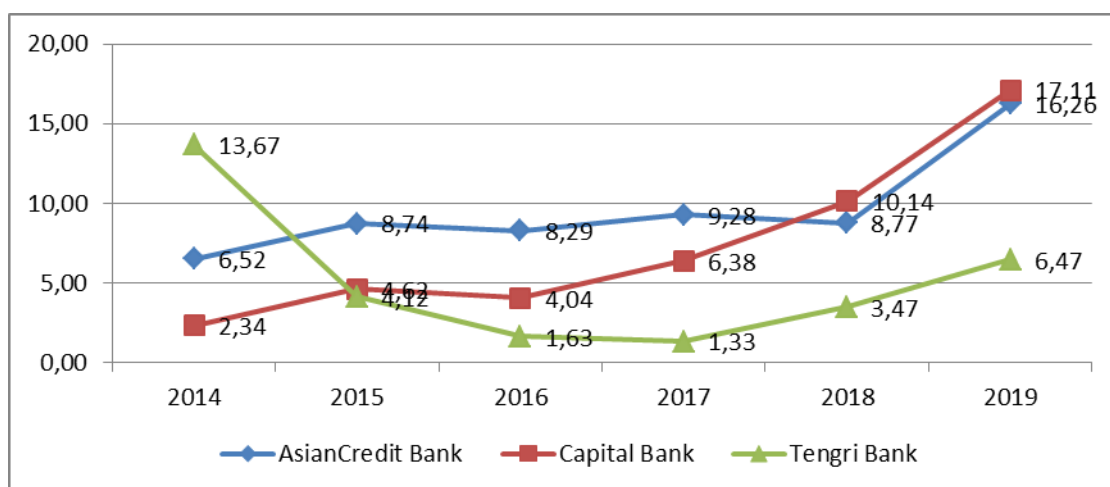


Рисунок 2 - Кредиты с просрочкой платежа более 90 дней

Несмотря на высокий уровень токсичных кредитов, за 2019 год Capital Bank зафиксировал чистую прибыль в размере 2,2 млрд тенге (+72,5% за год). Прибыль Tengri Bank за аналогичный период составила 350,4 млн тенге (-87,1% за год). Asia Credit Bank зафиксировал убыток в размере 3,7 млрд тенге, против прибыли в 626,4 млн тенге годом ранее. **Совокупный чистый убыток банков составил 1,2 млрд. тенге (рисунок 2).**

Депозитная база планировавшихся объединиться банков на конец года равна 139,1 млрд тенге, что составляет 0,8% от общего объёма в банковском секторе. **Capital Bank и Tengri Bank фондируются в основном за счёт вкладов юридических лиц**, в отличие от AsiaCredit Bank, доля корпоративных вкладов которого составляет 39%. Доля вкладов юридических лиц в Capital Bank составляет 84,6% (23,2 млрд тенге), (рисунок 3).

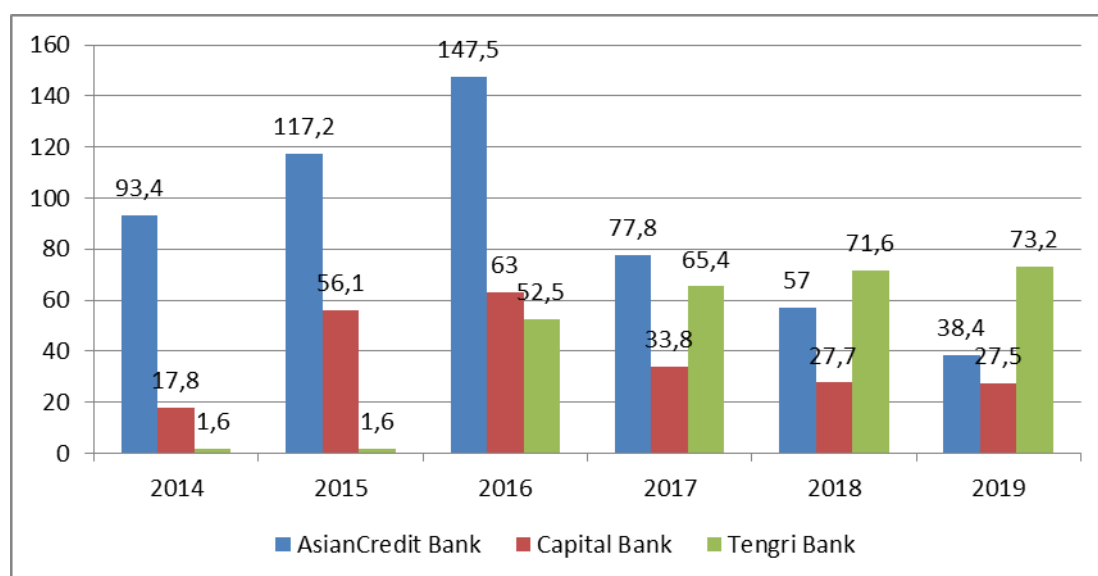


Рисунок 3 - Вклады в БВУ РК

Отрицательная динамика совокупных вкладов трёх БВУ сохраняется на протяжении последних двух месяцев текущего года и была зафиксирована в шести месяцах за период январь-сентябрь.

Слияние банков второго уровня - это естественный процесс. После этого финансовые институты смогут позволить себе трансформацию, увеличить операционную эффективность и найти компромисс между требованиями акционеров и финансового регулятора, что приветствуется и регулирующим учреждением, и клиентами. Поэтому слияние - это не просто «слияние» двух финансовых институтов, а перспектива выбора новой стратегии развития на ближайшие период, чтобы оставаться локомотивами всей экономики страны.

Таким образом, и концентрация, и конкуренция способны усиливать или ослаблять эффективность и устойчивость отдельных банков и банковской системы в целом. Баланс рисков между крупными банками второго уровня и нездоровой конкуренцией может быть менее острым при наличии эффективной

регуляторной среды, независимого и проактивного банковского надзора, независимо от структуры банковской системы.

Список использованной литературы:

1. РА РФЦА/ Рэнкинг банков РК, 2019
2. Ковалев А. Актуальные вопросы банковского кризис-менеджмента // <http://www.gaap.ru/biblio/management/strategic/074.asp>

УДК 371.123

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РК

Едигенова А.Т. – студент группы ЭУ-2011 р-1
Кулдошев Д.Б, Амонов Д.А. – студенты группы ЭУ-2011 р-1
Научный руководитель – к.э.н., профессор Жакешова А.П.
Университет Мирас, г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада қолма-қол ақшасыз есеп айырысу және Қазақстан Республикасында қолма-қолақшасыз есеп айырысу жүйесін ұйымдастыру қарастырылды.

Summary: This article discusses the organization of the system of non-cash payments and non-cash payments in the Republic of Kazakhstan.

Одной из основных традиционно базовых функций коммерческих банков является организация и проведение безналичных расчетов, необходимых для предоставления различных банковских услуг своим клиентам,

Открывая различные виды счетов (расчетный, текущий, депозитный и т.д.) своим клиентам, коммерческие банки по их поручению при наличии соответствующих платежных документов зачисляют или списывают указанную сумму в документе со счета клиента.

В условиях рыночной экономики самостоятельность предприятий и организаций также предполагает укрепление развития и многообразие хозяйственных связей между предприятиями различных форм собственности, а также с отдельными гражданами. Такие связи в основном осуществляются через безналичные расчеты.

В отличие от наличного денежного оборота, при котором деньги передаются из кассы плательщика в кассу получателя, сущность безналичных расчетов состоит в том, что платежи проводятся путем перечисления (перевода) денежных средств со счета плательщика на счет получателя в учреждениях банков.

Деньги обслуживают кругооборот совокупного продукта, распределение и перераспределение национального дохода.

С помощью потока денег в наличной и безналичной формах - денежного оборота как совокупности всех платежей, опосредующих движение стоимости в денежной форме между финансовыми и нефинансовыми агентами во внутреннем и внешнем экономических оборотах страны за определенный период, - обеспечиваются реализация валового продукта, использование

национального дохода и все последующие перераспределительные процессы в экономике.

Денежный оборот является отражением всех денежных отношений, в которых находят проявление функции денег как средства обращения и средства платежа. Главные составляющие денежного оборота: налично - денежный и безналичный обороты.

Основная часть его - платежный оборот, в котором деньги функционируют как средство платежа, используются для погашения долговых обязательств. Он производится как в наличной, так и в безналичной формах. Весь безналичный оборот - платежный, ибо предполагает разрыв во времени движения товара в различных его разновидностях и денежных средств, т.е. функционирование денег в качестве средства платежа. Безналичный платежный оборот, являясь преобладающим (до 90% всего денежного оборота) осуществляется в виде записей по счетам плательщиков и получателей денежных средств в кредитных учреждениях, путем зачетом взаимных требований и передачи оборотных документов (векселей, варрантов и т.п.) [1].

Денежные средства предприятий и организаций хранятся на их банковских счетах.

В законе Республики Казахстан «О платежах и переводах денег» от 29.06.98 г. [2] указано, что банковский счет - это способ отражения договорных отношений между банком и клиентом по приему депозита и совершению банком операций, связанных с:

- обеспечением наличия и использования банком денег, принадлежащих, клиенту;
- принятием, зачислением денег в пользу клиента;
- изъятием или переводом денег по указанию в форме поручения клиента или по указанию в форме третьего лица.

Расчетные, текущие счета открываются юридическим лицам независимо от форм собственности, а также гражданам и физическим лицам, занимающимся предпринимательской деятельностью. Открытие банковского счета производится при заключении договора банковского счета между банком и владельцем счета.

Со стороны Национального банка Республики Казахстан в связи с переходом банков второго уровня на международные стандарты и новый план счетов бухгалтерского учета требования к порядку нумерации лицевых счетов не устанавливаются. Коммерческие банки вправе самостоятельно определять порядок нумерации лицевых счетов, позволяющий банку правильно и своевременно составлять все виды отчетности. Только количество цифр в номере счета и кодификация счета должны соответствовать требованиям платежной системы.

Развитие платежных систем имеет тенденцию динамичного роста. Так, за последние 5 лет объемы проведенных платежей через платежные системы выросли в 2,0 раза, а их количество в 1,2 раза. Только за 2018 год через

платежные системы было проведено 30 млн. транзакций на сумму 188 трлн. тенге (или 1,3 трлн. долл. США).

В среднем за день через платежные системы проходят десятки тысяч платежей на сотни миллиардов тенге. А ежемесячные объемы платежей, осуществленных через платежные системы, сопоставимы с годовым объемом ВВП страны.

В целях обеспечения высокого уровня безопасности и надежности работы платежных систем Национальным Банком в настоящее время ведутся работы по построению нового Резервного центра в городе Нур-Султан [3].

В настоящее время в Казахстане 20 банков второго уровня и АО «Казпочта» выпускают платежные карточки. Общее количество карточек, находящихся в обращении, составляет 8,4 млн. единиц и свыше 7,8 млн. граждан на сегодня имеют платежные карточки. Объемы транзакций произведенных с использованием платежных карточек также динамично росли.

За последние 5 лет, объемы транзакций по платежным карточкам выросли в 2,7 раза, а их количество в 2 раза.

За 2018 год, объемы транзакций составили 136 млн. транзакций на сумму свыше 3,3 трлн. тенге (22,7 млрд. долл. США).

Сеть обслуживания платежных карточек охватывает в настоящее время более 25 тыс. POS-терминалов (рост за год на 13,1%), более 7,5 тыс. банкоматов (рост на 9,3%) и более 10,5 тыс. торговых предприятий (рост на 6,7%) и имеют тенденцию постоянного роста.

Однако пока подавляющая часть операций по карточкам относится к получению наличных денег в сети банкоматов (81% от общего количества операций) [1].

При этом объем безналичных платежей, совершенных с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов за 2010 год составил 411 млрд. тенге или около 14% от общего объема розничной торговли в Казахстане за этот период.

Тем не менее, следует отметить, что в последние годы (начиная с 2005 года) наблюдается опережающий темп роста безналичных платежей по сравнению с операциями по снятию наличных денег. Что является позитивным моментом в развитии систем платежных карточек в Казахстане.

Вместе с тем, несмотря на достаточно динамичное развитие рынка платежных карточек, и иных способов осуществления безналичных платежей на основе использования Интернет-банкинга, мобильного банкинга, нельзя не отметить тот факт, что значительная масса торговых сделок в сегменте розничной торговли осуществляется населением с помощью наличных денег. Степень проникновения безналичных платежей в торговую среду в Казахстане все еще низка по сравнению с развитыми странами.

В этой связи на сегодняшний день существует ряд проблемных вопросов, препятствующих ускоренному развитию в Казахстане безналичных платежей:

1) Неполный охват торговых (сервисных) предприятий по приему безналичных платежей с использованием платежных карточек. Отсутствие

стимула и общей заинтересованности предприятий сферы торговли и сервиса в обслуживании платежных карточек выступает в качестве одной из основных проблем всей карточной индустрии.

Для дальнейшего увеличения темпа роста безналичных платежей с использованием платежных карточек необходимо:

повышение заинтересованности самих торговых предприятий в переходе на безналичные платежи, желание работать по прозрачной схеме;

-создание экономических стимулов для использования платежных карточек торговцами и потребителями. Решение этого вопроса диктует необходимость принятия со стороны государства целого комплекса стимулирующих мер.

Это могут быть льготы по НДС, различные налоговые вычеты, освобождение от налоговых проверок субъектов розничной торговли, активно применяющих безналичные платежи и другие эффективные меры (положительные примеры реализации аналогичных мер имеются в мировой практике, например Южная Корея).

Создание отечественной системы электронных денег, в рамках которой банки будут иметь возможность выпускать электронные деньги, номинированные в тенге. В этом отношении важное значение имеет ускорение принятия законопроекта, находящегося в настоящее время на рассмотрении Мажилиса Парламента Республики Казахстан. Данный законопроект устанавливает правовую основу функционирования систем электронных денег и даст толчок в развитии электронной и мобильной коммерции в стране в целом.

Дальнейшее совершенствование и развитие платежных систем является одной из стратегических задач Национального Банка. В этой связи, в ближайшее время Национальный Банк планирует сосредоточить свои усилия на следующих основных направлениях развития платежных систем, способствующих повышению надежности и эффективности действующих платежных систем и расширению сферы розничных безналичных платежей [4].

Отсутствие зависимости расходов от поступлений приводит к тому, что обеспечение воспроизводственного процесса осуществляется не за счет собственных накоплений, а при постоянном использовании кредитного и финансово-перераспределительного механизма. Тем самым функционирование предприятий производится в условиях непрерывного долга, их реальная платежеспособность неуклонно падает. Повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования требует прежде всего обеспечения соответствия производимых расходов получаемым доходам каждым отдельным звеном экономического оборота.

Список использованной литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О платежах и переводах денег» от 29.06.98 г.
2. Закон РК от 29 июня 1998 года. № 237-1 «О платежах и переводах денег» (с изменениями, внесенными в соответствии с Законами РК от 28 декабря 1998 года. № 336-1; от 29 марта 2000 года. № 42-II).

3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 15.12.04г. № 1328 «Об утверждении категорий торговых (обслуживающих) организаций, обязанных принимать платежи с использованием платежных карточек при осуществлении торговых операций (оказании услуг) на территории Республики Казахстан».
4. Булатов М. А. Совершенствование безналичных расчётов.// Бухгалтерия и банки.- 2016.- №4. – С. 200-210.

УДК 336.225

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Елшібек Г.С., Сейтжапарова А.М., Орынбасар А.Қ. – студенты группы БФ-2011 к-2

Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель Бокушева С.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада ұлттық экономиканы жаңғырту стратегиясы тұрғысынан Қазақстанның салық жүйесін дамыту мәселелері, сондай – ақ қазіргі қоғамның ішкі жүйесін-салық жүйесін дамытуға әсер ететін шешілмеген проблемалар қарастырылады.

Summary: The article deals with the development of the tax system of Kazakhstan in the light of the strategy of modernization of the national economy, as well as unresolved problems affecting the development of the subsystem of modern society-the tax system.

В условиях модернизации инноваций в экономике, политике, налогах обеспечивается оптимальное решение и высокий уровень налогообложения при более низком налоге, поскольку это позволяет учитывать не только интересы государства, но и интерес налогоплательщиков, которые предлагают населению высокий уровень социального обеспечения при наличии большинства социальных гарантий и программ государства.

Эффективность этих процессов - модернизация налогового механизма в зависимости от эффективности государственной налоговой политики. В долгосрочной перспективе создание условий для инновационного развития экономики, в частности новых продуктов, пути мотивации производства рабочих мест (услуг) и стимулирования спроса являются основными путями модернизации налоговой политики администрации, эффективная система управления Государственной организационно-распорядительной деятельностью в рамках налоговых органов и эффективной системы налогового планирования.

Важным фактором в реализации налоговой политики станет необходимость сохранения и эффективного использования бюджетных средств для обеспечения баланса бюджетной системы, и стимулирование инновационной деятельности в целом, инновационная политика. Налоговое управление также должны способствовать интенсивному развитию сферы с целью развития человеческого потенциала и повышения качества человеческого капитала [1].

Налоговая система должна органически влиять на укрепление рыночных основ в хозяйстве, способствовать развитию предпринимательства и в то же время препятствовать падению уровня жизни низкооплачиваемых слоев населения. В условиях когда основными принципами организации налоговой

системы в условиях рыночной экономики могут являться следующие адекватные развитию рыночной экономики системы налогов, их виды, соотношение прямых и косвенных налогов, которые позволят учитывать доходы юридических и физических лиц, а также их имущественное положение:

- исчислению величины налога вне зависимости от источника полученного дохода, сферы хозяйствования, отрасли экономики обладают одинаковым подходом обеспечение принципа однократности обложения и недопустимости (избежания) двойного налогообложения;

- научное обоснование доли изъятия и определения ставки налога, которое создавало бы плательщику налога право иметь доход, обеспечивающий нормальное развитие предприятий и организаций, воспроизводство рабочей силы;

- дифференциация ставки налога в зависимости от уровня дохода или стоимости имущества, которая в то же время обеспечивала бы нормальное развитие основ рыночного хозяйствования; стабильность ставок налога на длительный период времени, простота их исчисления;

- установление системы налоговых льгот, реально стимулирующих процессы инвестирования средств в предпринимательскую деятельность и одновременно обеспечивающих принципы социальной справедливости, гарантирование гражданам прожиточного минимума; единство налоговых льгот для всех категорий налогоплательщиков; создание мощной, четко действующей, технически оснащенной налоговой службы;

- четкое распределение налогов по уровням государственного управления [2].

На основе рассмотренного материала, предлагается следующий механизм совершенствования системы налогообложения Республики Казахстан. Основные направления, которого будут зависеть от цели системы налогообложения (рисунок 1).

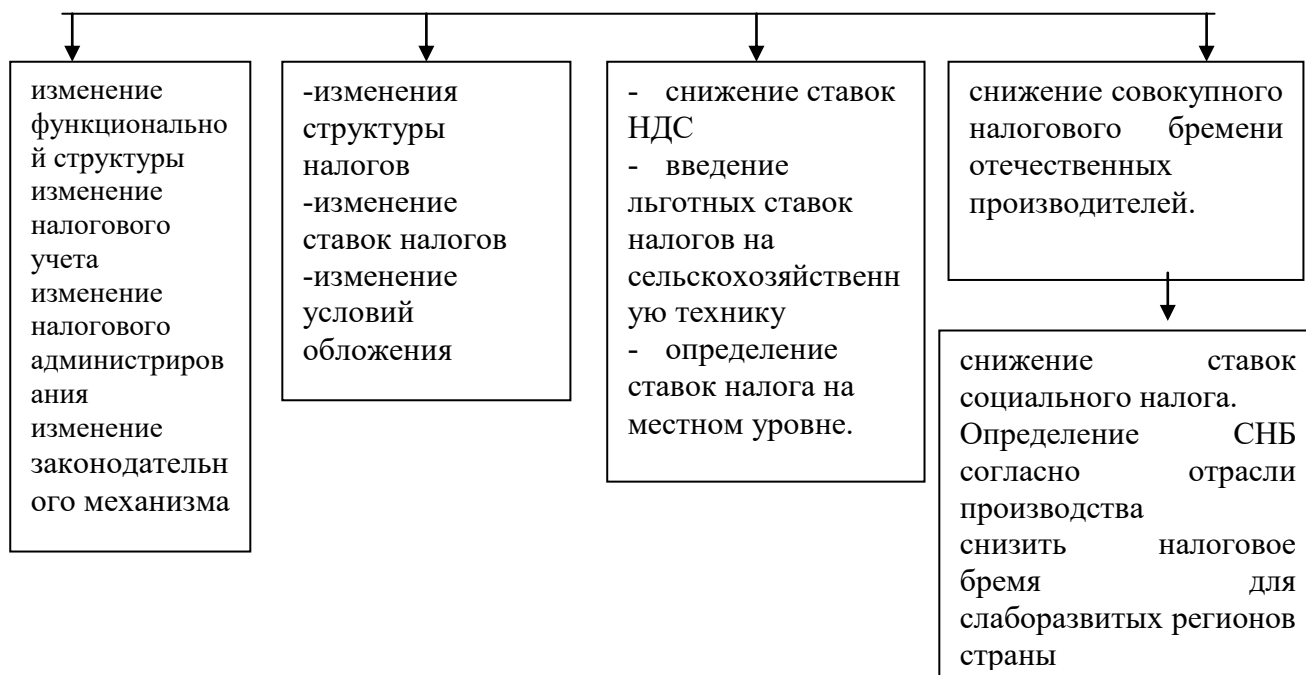


Рисунок 1 - Механизм совершенствования системы налогообложения

Из приведенного рисунка видно, что этот процесс - довольно сложная и особым образом организованная таксономическая система, имеющая в норме обычно три последовательные стадии, которые являются ничем иным как ее подсистемами, состоящими, в свою очередь, из некоторого числа (в данном случае - семи) первичных элементов (таксонов) - этапов.

Во-первых, это достаточно продолжительная подготовительная стадия, в течение пяти этапов которой формируется идеология налоговой реформы, отрабатываются самые важные ее положения и детали, касающиеся, в первую очередь, изменений в самой налоговой системе, включая механизмы управления ею, разрабатывая проект нового налогового законодательства.

Вторая стадия налоговой реформы - непосредственного повсеместного внедрения нового налогового законодательства - наступает после его официального введения в действие, а потому является самой ответственной с точки зрения практического достижения намеченных налоговой реформой краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных результатов.

Продолжительность второй стадии налоговой реформы, в зависимости от характера, объема и сложности ее программных целей, согласно нашим наблюдениям составляет от трех, как, в частности, намечено опять таки в РК, до десяти и более лет в некоторых других государствах оподчинен предыдущему, но только по своему конечному результату. Это означает, что хотя сами эти стадии и этапы могут теоретически в какой-то степени выполняться и параллельно, но незавершенность одного из них как правило, влечет за собой незаконченность другого. По тем же причинам «выпадение» почему - либо из такого ряда любых его таксономических стадий или этапов, также как и «перескакивание» через них либо «забегание вперед», неизбежно обрекает на не удачу и эксперимент в целом.

Предлагаемый метод идеального налогового моделирования обеспечивает формирование и анализ системы моделей, основной из которых является модель «идеального» состояния предприятия, которая характеризуется «идеальной» точкой во множестве возможных вариантов ведения бизнеса. Эта точка полностью может соответствовать текущей налоговой политике государства, которая выражается в показателях деятельности предприятия и является в определённой степени ориентиром для развития экономической деятельности [3].

Исследуя налоговую политику РК за последние годы, нами выделен основной фактор ее воздействия на экономическое положение государства: соотношение величины налоговой нагрузки и экономического роста.

Таким образом, на современном этапе экономического развития государства, когда ко всем внутренним экономическим проблемам прибавились еще и общемировые финансовые проблемы, есть необходимость оптимизации налоговой нагрузки на сектор экономики государства таким образом, чтобы минимизировать отрицательное воздействие кризисных процессов в экономике.

В этой связи следует принять комплекс мер по совершенствованию налоговой системы и налоговых механизмов для приведения налоговой нагрузки в РК к функционально - эффективному виду. Причем меры налогового

регулирования должны обязательно рассматриваться как возможность создания основы для долгосрочного роста и модернизации экономики, для закладки фундамента новой, после кризисной, структуры экономики.

В настоящее время, совершенствование налоговой системы должно проводиться в следующих направлениях:

- устранить недостатки, препятствующие полному обеспечению поступлению финансовых ресурсов в бюджет
- облегчение аспектов расчетно-контрольных цифровых систем налогов,
- построение системы экономического регулирования активного и формирующего инструменты и приемы выбора стратегии, цели деятельности хозяйствования каждого производителя.
- улучшение правовых аспектов из расчета повышения роли закона в регулировании налоговых отношений.

Одним из основных направлений эффективного использования налогов является повышение его роли в стимулировании малого предпринимательства. Формируя эту конкурентную среду, предлагая дополнительные рабочие места, быстро внедряя передовые достижения в связи со спросом и предложением могут приспособлять производство, не требуя высоких первичных расходов.

Таким образом, обеспечение динамичного развития экономики страны, а также ориентация на европейскую и западную модель отношений обуславливают необходимость дальнейшего совершенствования налогового законодательства, формирования такого налогового законодательства, которое создало бы благоприятные возможности для интеграции в мировое сообщество.

Список использованной литературы:

1. Мирошник С.В. Повышение эффективности налогового законодательства: проблемы и способы их разрешения// Северо-Кавказский юридический вестник, 2018. № 1. С. 90 - 95.
2. Совершенствование налогового законодательства в целях улучшения условий ведения бизнеса/ [https://online.zakon.kz/ Document/ ?doc_id](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id)
3. Волков, Д.Б. Проблемы налогообложения организаций в сфере высоких технологий [Электронный ресурс] / Д.Б. Волков // Налоги и налогообложение. – 2018. – № 12. Доступ из справ.- правовой системы «Консультант Плюс».

ОӘЖ 589.4785.85.88.

МАРКЕТИНГТІК - ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ, ҮН ӨНДІРУШІ КОМПАНИЯЛАР СТРАТЕГИЯСЫНЫҢ БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖӘНЕ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Есімбек Н.Б., Мажитов М.Р., Ирискулов М.А. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.
Мирас университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Данная статья посвящена формированию маркетинговой и инновационной деятельности, конкурентным и организационным аспектам стратегии мукомольных предприятий.

Summary: This article is devoted to the formation of marketing and innovative activities, competitive and organizational aspects of the strategy of flour mills.

Маркетингтік зерттеу деп өндірілетін тауар өнімін нарыққа ең жақсы жылжыту, оларды өткізуді ұлғайту мақсатында қызметтер мен тауарлар нарығын, ұсыныстар мен сұранысты, тұтыну мінез-құлқын, нарық конъюнктурасын, баға серпінін зерделеуді, болжауды түсінеді [1].

Өйткені маркетингтік зерттеу болып саналады құрылымдалған рәсіміне, онда бар түрлі наным бойынша құрылымы рәсімі маркетингтік зерттеулер. Ф. Котлер, А. А. Бревнов, И. К. Белявский, Г. Д. Крылованың ғылыми жұмыстарында маркетингтік зерттеу процедураларының белгілі бір ортақтығына қарамастан, белгілі бір кезеңге кіретін үдерісте кейбір айырмашылықтар бар. Сәйкес тұрғысынан Е. П. Голубкова рәсімі маркетингтік зерттеулер құрамында белгілі бір процедуралар мен кезеңдері:

а) Зерттеудің міндеттері мен мақсаттарын анықтау.

1) маркетингтік зерттеулер жүргізу қажеттілігін белгілеу;

2) проблеманы анықтау;

3) маркетингтік зерттеулер міндеттерін қалыптастыру;

б) Зерттеу жоспарын анықтау.

1) маркетингтік зерттеулерді жүзеге асырудың тәсілдері мен әдістерін таңдау;

2) қажетті ақпараттың түрін және оның көздерін белгілеуалу;

3) қажетті деректерді жинау әдістерін таңдау;

4) ақпараттық деректерді жинау үшін нысандар жасау;

5) белгілі бір жоспарды әзірлеу және көлемін белгілеуіріктелген.

в) Зерттеу жоспарын орындау.

1) ақпараттық деректерді жинау;

2) деректерді зерттеу және талдау.

г) зерттеу нәтижелерін түсіндіру және оларды дейін жеткізуөндіріс.

Белгілеу үшін қажет жүзеге асыру маркетингтік зерттеулер барлық кәсіпорындар міндетті тұрақты мониторингін жүзеге асыруға және зерттеу сыртқы ортаның қолдана отырып, тұжырымдамасын мониторинг. Мониторинг тұжырымдамасын пайдаланудың негізгі міндеті кәсіпорын әкімшілігінің жедел және уақтылы ақпаратын қамтамасыз ету болып табылады. Алынған ақпарат кәсіпорын әкімшілігіне мүмкіндік береді:

- олардың жұмысының нәтижелері белгіленген мақсаттарға жауап бере ме, жоқ па талдау;

- қабылданған заңдар сатып алу мүмкіндігіне әсер етті ме сала компанияларының жұмысына;

- сатып алушылардың құндылықтары мен олардың өмір сүру салты жүйесіндегі өзгерістер болды ма;

- бәсекелес кәсіпорындар жаңа стратегияларды қолданды ма?

Белгілі бір жағдайларда маркетингтік зерттеулерді жүзеге асыру қажеттілігі туындамауы мүмкін. Мұндай төрт жағдай бар:

а) қажетті ақпарат қазірдің өзінде бар;

б) маркетингтік зерттеулерді жүзеге асыру үшін уақыттың болмауы;

в) зерттеу жүргізу үшін қажетті ресурстар жоқ;

г) шығындар маркетингтік зерттеулер қорытындыларының мәндерінен едәуір асып түседі.

Қоршаған ортаны бақылайтын компанияның әкімшілігі қажетті ақпаратты көптеген көздерден алады - тауарлардың сапасыздығына наразы болуы мүмкін акционерлерден, компанияның нарықтық позициясын жоғалтқаны туралы хабардар ету мүмкіндігі бар дилерлерден. Бірақ мұндай ақпарат проблемаларға әсер етеді - проблемалар емес, белгілер. Зерттеудің негізгі міндеті - проблеманың негізін құрайтын негізгі проблемаларды - белгілерді анықтау.

Мәселені анықтауға келетін болсақ, мәселенің нақты, нақты сипаттамасы сәтті маркетингтік зерттеулерді құрудың негізгі факторы болады. Көп жағдайда маркетингтік компаниялардың клиенттері өз мәселелерін шеше алмайды. Олар сату көлемінің азаюы, нарықтағы үлестің төмендеуі туралы фактілерді айтады, бірақ бұл жай ғана белгілер, бастысы олардың пайда болу себептерін анықтау. Классикалық жағдай - бұл маркетингтік зерттеулер бұл проблемаға бағытталмаған жағдай.

Осындай жағдайдың алдын алу үшін туындаған белгілердің барлық мүмкін алғышарттарын зерттеу керек. Әдетте мұндай мақсатта барлау жұмыстары жүргізіледі.

Мәселенің анықтамасына не байланысты екенін білу керек -

а) белгілерді анықтау;

б) белгілердің негізделетін себептері немесе проблемалары туралы нақты мәлімдеме;

в) мәселелерді жою үшін маркетинг менеджері орындай алатын балама әрекеттердің барлық тізімін айқындау [2].

Маркетингтік зерттеулер жүргізу кезінде олар әдетте екі түрлі проблемаға кезігеді: бұлар маркетингтік басқару проблемалары, сонымен қатар маркетингтік зерттеулер мәселелері. Біріншісі екі эпизодта пайда болады. Біріншіден, маркетингтік тапсырмаларды орындай алмау белгілері болған кезде. Екіншіден, мақсаттарды орындау ықтималдығы бар, бірақ менеджер қолайлы жағдайларды толығымен пайдалануға мүмкіндік беретін іс-әрекет бағытын анықтауы керек.

Маркетингтік зерттеулердің мақсаттары маркетинг саласындағы мамандар мен менеджерлерге маркетингтік менеджменттің проблемаларын жою үшін қажетті, нақты және объективті ақпарат ұсынуға қойылатын талаптармен белгіленеді.

Маркетингті басқару мәселелерінің көрінісі төмендегілерді ескере отырып, өте қысқа түрінде жүзеге асырылады -

а) зерттеуге тікелей қатысуға міндетті ұйымның, бөлімшелер мен менеджерлердің нұсқауы;

б) проблемалардың себептерін сипаттау;

в) осы проблемалардың ықтимал себептерін анықтау;

г) маркетингтік ақпаратты қолданудың жоспарланған бағыттарының тұжырымдамасы.

Маркетингтік зерттеулердің міндеттерін тұжырымдау үш кезеңде жүзеге асырылады:

а) зерттеуге жататын параметрлердің мазмұнын таңдау және дәл белгілеу;

б) қатынастарды орнату;

в) модельдерді таңдау.

Зерттеу параметрлері мен олардың параметрлерін мысал ретінде мыналарды атауға болады: «хабардарлық», «өнімге деген көзқарас» және басқалары. Әр түрлі серіктестердің қарым-қатынасының мысалы - сату көлемі мен бағасы. Параметрлерді орнату және олардың өзара байланысы модельдің қалыптасуына әкеледі [3].

Маркетингтік зерттеу процедурасын сипаттауда ерекше рөл маркетингтік зерттеу әдістерін таңдау арқылы жүзеге асырылады.

Маркетингтік зерттеулер жүргізу әдістерін таңдаудың негізгі міндеті оның кейбір кезеңдерінде қолдануға болатын белгілі әдістермен таныс болып саналады. Содан кейін ресурстар мен мүмкіндіктерді ескере отырып, осындай әдістердің ең қолайлы жиынтығы таңдалады.

Маркетингтік зерттеулерді жүргізу кезінде құжаттаманы талдау, нақты сатып алушылармен сұхбаттасу әдістері (олардың жиынтығын социологиялық зерттеу әдістері деп атауға болады), сараптамалық бағалау әдісі және басқа да эксперименталды әдістер қолданылады.

Сараптамалық бағалау әдістері мен әлеуметтанулық зерттеулердің басты айырмашылығы - бұл әртүрлі біліктілік пен құзыреттіліктің жаппай респонденттеріне бағытталған, ал сараптамалық бағалау кәсіби мамандардың белгіленген санына бағытталған. Бұл екі топты бірінші кезекте байланыстыратын нәрсе, барлық жерде математикалық статистика әдісі қолданылады.

Маркетингтік зерттеулерді жүзеге асыруда қолданылатын әдістердің тағы бір түрі - экономикалық және математикалық әдістер.

Сапалы зерттеуге адамдардың айтқандары мен істеген әрекеттерін бақылау арқылы ақпаратты талдау, жинақтау және түсіндіру жатады. Адамдардың байқаулары мен тұжырымдары сапалы сипатқа ие және еркін нысанда жүзеге асырылады [4].

Деректерді жинау үшін сауалнамалар - анкета жасаңыз. Оларды толтыру үшін ақпарат өлшеулер көмегімен жиналады. Өлшеу дегеніміз - нақты объектілердің көп қасиеттерін реттілік ережесін қолдана отырып, көптеген белгілерге қатысты реттеу, бұл модельдік аймақта элементтер мен олардың арасындағы қатынастар - масштаб арқылы пәндік аймақтағы қатынастардың элементтерін көрсетуге мүмкіндік береді. Орнатылған объект үшін белгілі бір сипаттама анықталғаннан кейін, объект осы сипаттамамен өлшенді деп айтылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Белоусова, С. Н. Маркетинг: Экономика және басқару мамандықтары бойынша оқу құралы /— Ростов-на-Дону: Феникс, 2011, 37-40 б.

2. Аакер Д., Кумар В., Дэй Дж. Маркетингтік зерттеулер. 7-ші басылым / - Спб.: Питер, 2012, 111-112 б.
3. Годин А. М. Маркетинг: «Маркетинг» мамандығының «Экономика» бағыты бойынша экономикалық жоғары оқу орындарына арналған оқулық»/ – Москва: Дашков и К°, 2016, 77-78 б.
4. Дурович, А.П. Маркетинг: қарқынды дайындық курсы: (оқу құралы) /– Минск: Современная школа, 2013, 97-98 б.

ӘОЖ 334

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ КӨЛЕМІ МЕН ДИНАМИКАСЫН ТАЛДАУ

Жабборов А.С., Бибосын Н.З., Похаруков А.М. – БФ-2011 р-1 тобының студенттері
Драганов М.А. – БФ-911 р-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены вопросы анализа объемов и динамики малого и среднего бизнеса.

Summary: The article deals with the analysis of the volume and dynamics of small and medium-sized businesses

Банктердің негізгі экономикалық функциясы - бұл өз клиенттеріне несие беру, көбінесе шағын және орта кәсіпорындар болып табылатын экономиканың нақты секторының өкілдері. Шағын және орта бизнесті несиелеу, ең алдымен, мемлекетке, заңды және жеке тұлғаларға, клиентке берілген және өтеу қағидаты бойынша пайдаланылатын қолда бар қаражаттарды несиелік ресурстарға тарту және жинақтау арқылы көрінеді. Банктер қаржылық делдалдар болып табылады, олар ақшаны талап етілген немесе ескертусіз қажет етуі мүмкін адамдардың ақшалай салымдарын қабылдап, оларды бірнеше жылға дейін басқа адамдарға тарата алады. Банктің функциясы, сәйкесінше, қысқа мерзімді салымдарды ұзақ мерзімді несиелерге айырбастау болып табылады.

Осылайша, шағын және орта бизнесті несиелеу жүйесіндегі несие кәсіпорындардың кейіннен өтеу негізінде пайдалану үшін жетіспейтін қаражаттарды жұмылдыру, белгілі бір мерзімге сәйкес келетін және сыйақы төлеу нысаны болып табылады. Нарықтық экономика жағдайында барлық несиелік қатынастар ақшалай несиелер түрінде жүзеге асырылады [1].

Дәстүрлі түрде заманауи несиелік бизнес негізінен қысқа мерзімді болып табылады. Нарықтық экономика жағдайында қысқа мерзімді несиелер дегеніміз - пайдалану мерзімі бір жылдан аспайтын қарыздар. Бұл негізінен айналым қаражатына қызмет көрсететін несиелер. Әлемдік тәжірибе тұрғысынан алғанда несие мерзімінің ұзақтығының өлшемдері барлық несие берушілер үшін бірыңғай мерзімге ие емес.

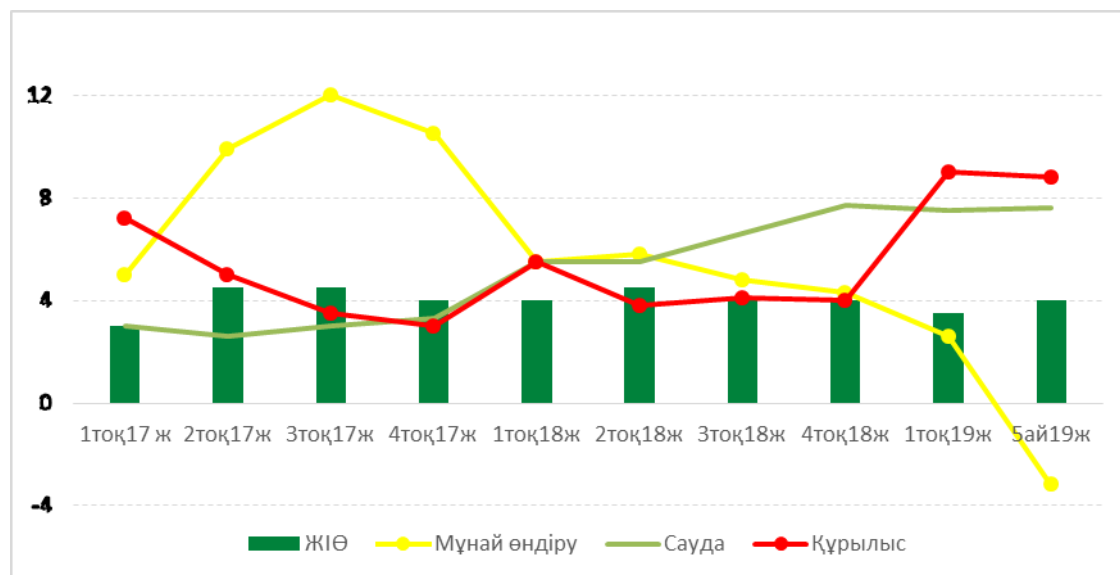
Экономикадағы несиелік қатынастар белгілі бір әдіснамалық негізге негізделеді, оның элементтерінің бірі несие капиталы нарығында кез-келген

операцияны іс жүзінде ұйымдастыруда қатаң сақталатын принциптер болып табылады. Бұл қағидалар несие дамуының алғашқы кезеңінде де өздігінен қалыптасты және кейіннен ұлттық және халықаралық несиелік заңдарда тікелей көрініс тапты.

Шағын бизнесті несиелеу шарттары факторлар жиынтығында жақсы қарастырылады. Әрине, сізді пайыздық мөлшерлемелер, алынған несие сомасы, несие шарттары қызықтырады. Сонымен қатар, шағын кәсіпкерлікке қойылатын талаптарға, сондай-ақ бизнесті несиелеуге қажетті құжаттар тізбесіне назар аудару қажет. Шағын бизнес артық қағазбастылыққа, бюрократияға, сапасыз банктік қызметке шыдамайды. Қарыз алушылардың төлем қабілеттілігін бағалау критерийлері кәсіпкерлер үшін бірдей қызықты, өйткені несие туралы шешім оған байланысты болады [2].

Жалпы ШОБ іс әрекеттері экономикаға әсерін тигізу жағдайы айтылған. Инфляциялық және девальвациялық күтулер мемлекеттік монополиялық тарифтердің әкімшілік төмендетуімен ішінара өтелді, нәтижесінде 2018 жылғы мамырда инфляцияның 2019 жылғы мамырдағы 6,2% -дан бастап жылына 5,2% -ке дейін 5,3% -ды құрады.

Осыған байланысты сәуір айында реттеуші базалық мөлшерлемені 9% -ға дейін, 2018 жылдың қазан айында 9,25% дейін көтергеннен кейін бастады. Өнеркәсіптің баяулауымен экономикалық өсудің маңызды драйвері 2019 жылдың 5 айында 7,8% өсім қарқыны бар инвестиция болды. Жоғары инвестициялық белсенділіктің жартысына жуығы өндіруші сектор мен мемлекеттік инвестициялардың қолдауымен жүзеге асырылады. Сонымен қатар, бұл құрылыс жұмыстарына серпін береді, онда 2019 жылдың 5 айында өсім 8,8% құрады (сурет 1)



Ескерту: ҚР ҰЭМ Статистика Комитетінің ресми парақшасы: www.stat.gov.kz

Сурет 1 - ЖІӨ-нің 2017-2019 жылдар аралығындағы өсімі

1-сурет бойынша нақты жалақының 5% деңгейіндегі өсуі дәл осы кезеңдегі бөлшек сауданың өсуімен сәйкес келді, ал көтерме тауар айналымы мұнай мен мұнай өнімдерінің саудасы есебінен 8% құрады. Осылайша, экономикадағы жағдай айтарлықтай оптимистік көрінеді, бірақ экономикалық өсу құрылымындағы сапалы өзгерістер әлі де әлсіз, нақты жалақының өсуі мемлекеттік бюджет шығыстарының, негізінен бір жақты трафиктің өсуіне байланысты теңге әлсіреу бағытында республикада еңбек өнімділігі саласындағы артта қалған трендтің сақталуын көрсетеді. Экономика 2017 жылдан бастап 4% өскенімен, ШОБ өнімінің өсуі 2016 жылы 9,5%, 2017 жылы 10,4% және 2018 жылы 7,5% озып кетті. Кәсіпорын көлеміне қарай жіктеуде қолданылатын ең көп таралған критерий - бұл қызметкерлер саны 250 адамға дейін. 2014 жылдан бастап Қазақстанда статистикалық мақсаттар үшін келесі грация қолданылды: 15 адамға дейін - микро кәсіпорындар, 100 адамға дейін - шағын кәсіпорындар, 100-250 - орта кәсіпорындар (кесте 1).

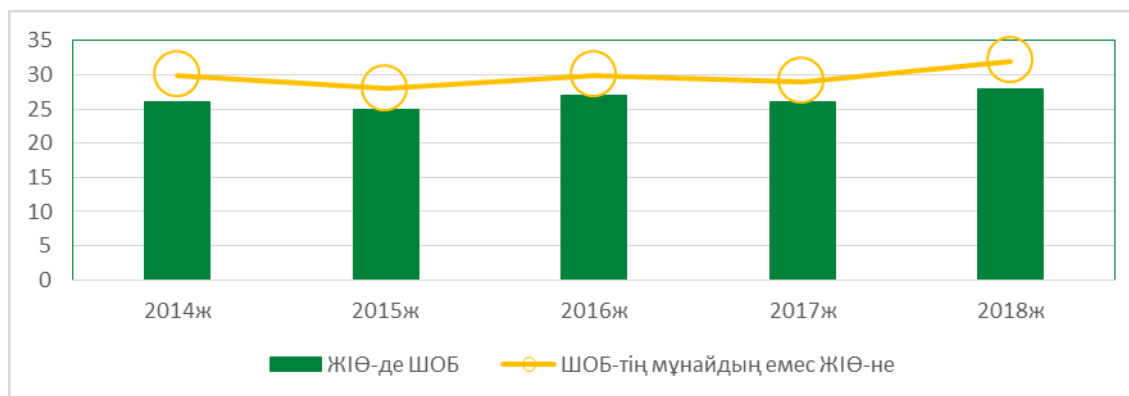
Кесте 1-Шағын және орта кәсіпкерліктің өлшемі бойынша категориялары

Саны	ЕО мөлшері қызметкерлер саны	Канада қызметкерлер саны	Ресейде жұмысшылар саны	Қазақстан жұмысшыларының саны
Орта	51-250	100-500	51-250	51-250
Шағын	10-50	5-100	<100	<100
Микро	<10	<5	<15	<15
Ескертпе- «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры: www.damu.kz				

1-кестеде Қазақстандағы кәсіпорындардың мөлшері бойынша жіктелуі Ресейдегі деңгейге сәйкес келеді және микро кәсіпорындар тұрғысынан шетелде қолданылатындардан сәл өзгеше. Салыстыру үшін Канададағы кәсіпорындарға ШОБ кіреді, қызметкерлер саны 500-ден кем ол деген 50% болып табылады, бірақ салалар мен қызметтерге байланысты айырмашылық бар [3].

ШОБ халықтың экономикалық белсенділігін, бюджетке салық түсуін және жалпы әлеуметтік-экономикалық дамуды қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Ірі кәсіпорындар үшін ШОК жергілікті жеткізілім мен қызмет көрсету көзі болып табылады, бұл логистикалық шығындарды азайтуға көмектеседі [4](сурет 2).

4-суретте шағын және орта бизнестің қарқынды өсуі оның экономикадағы үлесінің бір жыл бұрынғы 25,6% -дан 2018 жылы 28,3% -ға дейін өсуіне әкелді. Мұнайдың емес ЖІӨ-дегі ШОК үлесі шамамен 4% жоғары және ЖІӨ 32,4% құрайды және 2017 жылы ЖІӨ-нің 28,8% -дан көбейді.



Ескертпе- ҚР ҰЭМ Статистика Комитетінің ресми парақшасы: www.stat.gov.kz

Сурет 2 - ШОБ-тің 2014-2018 жылдар аралығындағы рөлі

Естеріңізге сала кетейік, 2014 жылы статистикалық мақсаттар үшін ШОК ретінде жіктеу критерийлеріне өзгерістер енгізілді, нәтижесінде 2014 жылдан бастап ШОК ЖІӨ үлесі 2013 жылғы 16,7% -дан 25,9% -ға дейін өсті.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Идрисова Е.К. шағын және орта кәсіпкерлік саласындағы кәсіпкерлік қызметті салықтық реттеу. - Шымкент: керісінше. 2012
2. Джайриков К.К. Бюджет: жобалау, келісу, орындау. Шымкент 2014. - 210 б.
3. С. Т. Жақыпбеков салықтық бақылау және оны жетілдіру жолдары. Шымкент 2015
4. Ермекбаева Б. Ж. Лесбеков Ж. А. салық салу Негіздері. Шымкент, 2016. - 122 б.

УДК 336.02

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РК

Жаримбетов Е.Е., Жандет Б.Н., Есенбай Ж.Б. – студенты группы БФ-2011 к-2

Орынбек Б.Қ. – студент группы БФ-911 к-2

Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель Бокушева С.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада экономикалық дамудың қазіргі жағдайында салық саясатын қалыптастыру кезінде мемлекеттік және корпоративтік салық басқару тетігін қалыптастыру процесі зерттелген.

Summary: This article examines the process of forming the mechanism of state and corporate tax management in the formation of tax policy in modern conditions of economic development.

ТОО "Rim-OSSO" представлен на рынке Шымкента как капиталоемкий проект. Рассматриваемый субъект налогообложения отвечает всем нормам и стандартам качества и безопасности. Всё производство построено на современном оборудовании и по новым технологиям, позволяющее вести экологически чистое производство.

Для оценки налогового риска предприятию необходимо самостоятельно разработать систему анализа рисков, либо проводить мониторинг налоговых рисков из общепринятых критериев оценки, действующий на данный период, эти критерии постоянно дополняются и дорабатываются.

Первый критерий оценки степени риска на предприятии является коэффициент налоговой нагрузки предприятия. Расчет данного коэффициента налоговой нагрузки исчисляется по всем начисленным налогам и обязательным платежам в бюджет, за вычетом таможенных платежей.

Данный коэффициент легко просчитать самостоятельно в виду очень доступной и легкой системы расчетов, так предприятия-плательщики налогов могут сами определить свой уровень КНН, чтобы определить свой уровень налогового риска и предотвратить его.

Для расчета данного коэффициента предприятию необходимо рассчитать КНН как отношение начисленного налогов и других обязательных платежей к сумме совокупного годового дохода, не учитывая вычеты.

ТОО «Rim-OSSO» предприятие, действующее в отрасли строительства, СГД за 2018 год составил 15,2 млн. тенге. Начислены налоги в размере 0,87 млн. тенге.

КНН исчисляется как $(0,87 / 15,2 \times 100)$, и равен 5%

Исходя из отраслевого коэффициента налоговой нагрузки представленного в приложении 1 к критериям равен 5,2%. КНН ниже среднего отраслевого значения на 0,2%.

Второй критерий оценки - осуществление предприятием сделок с лжепредприятиями, с предприятиями однодневками, с бездействующими налогоплательщиками, а также с компаниями, которые суд признал недействительными.

Сделки, осуществляемые с такими предприятиями, могут отрицательно повлиять на репутацию предприятия, на его финансовую устойчивость и увеличивают риск налогового преследования.

Согласно кодексу административных правонарушений, за такие неправомерные действия на предпринимателей могут наложить штраф, отозвать лицензию либо приостановить её. При сделках на крупные суммы на предпринимателя могут завести уголовное дело [1].

При сделках с такими предприятиями возникает налоговый риск. При изучении финансово-хозяйственной деятельности ТОО «Rim-OSSO» таких видов сделок, указанных выше не обнаружено, поэтому уровень риска по этому критерию равен нулю.

Следующий критерий оценки - выписка счетов-фактур с нулевыми показателями при представлении деклараций по корпоративному (индивидуальному) подоходному налогу и (или) налогу на добавленную стоимость. По третьему критерию обнаружены расхождения в декларациях по НДС, КПП и ИПН с суммой указанной в выписанных счетах фактурах на сумму 102 785тенге, это повышает налоговый риск предприятия.

Четвертый критерий – критерий соотношения фонда оплаты труда к совокупному годовому доходу. Рассчитывается отношением фонда зарплаты к СГД.

Четвертый критерий налоговых рисков исчисляется по формуле (1), указанной ниже.

$$(\text{ФОТ} / \text{СГД}) * 100\% \quad (1)$$

где ФОТ- фонд оплаты труда;

СГД – совокупный годовой доход.

Фонд оплаты труда на 2018 год составил – 3,4 млн.тенге, совокупный доход – 15,2 млн.тенге, исходя из этого можно рассчитать данный коэффициент, который будет равняться:

$$(3,4 \text{ млн.тг.} / 15,2 \text{ млн.тг.}) * 100\% = 22,3\%$$

Данный показатель должен быть выше 1%, как мы видим , данный показатель составил 22,3%, уровень риска равен нулю.

Следующий критерий пятый - соотношение активов предприятия к совокупному годовому доходу.

Активы предприятия (на 2018 год - 13,3 млн.тнге), сумма совокупного годового дохода (на 2018 год - 15,2 млн.тенге)

$$\text{Получается } (13,3 \text{ млн.тг.} / 15,2 \text{ млн.тг.}) * 100\% = 87\%$$

Данный коэффициент выше нормы и риск при таком уровне отношения активов к СГД не возникает.

Шестой критерий - снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах два и более раз в году. Такая миграция в большинстве случаях осуществляется в спекулятивных целях [2].

Предпринимателям также надо брать во внимание то, что за снятие с учета организации и постановки на учет больше одного раза ведет налоговые риски для предприятия в виде налоговых проверок. Налоговый контроль на современном этапе является одним из основных внешних налоговых рисков организаций, но он легко прогнозируем.

Система управления рисками предприятия применяются налоговыми органами с целью отбора объектов налогообложения для присвоения им степени риска и включения в план проверок. Система управления рисками основана на Налоговом кодексе и направлена на оценку налоговых рисков , которые включают меры установленные и применяемые налоговыми органами с целью выявления и предотвращения рисков связанных с налогообложением. Дифференцированное применение форм налогового контроля осуществляется по результатам оценки рисков (рисунок 1).

По каждому критерию идут свои баллы, которые присваиваются предприятию и в конечном итоге суммируются для определения общей суммы риска, это и позволяет дифференцировать предприятия по степеням риска [3].

В Республике Казахстан законом «О государственном контроле и надзоре в РК» на 2019 год определены 13 критериев оценки рисков.

Проведем анализ на основе этих критериев и выявим риск возникновения налоговых проверок со стороны налоговых органов (рисунок 2).



Примечание: Составлено автором.

Рисунок 1 - Градация по первому критерию



Примечание: Составлено автором.

Рисунок 2 - Градация по второму критерию

1. Налоговая нагрузка предприятия рассчитывается для хозяйствующих субъектов, кроме индивидуальных предпринимателей, крупных налогоплательщиков, предприятий ведущих свою деятельность на территории

специальных экономических зон, и компаний освобожденных от уплаты КПП. Расчеты производятся за последний отчетный год. Градация по коэффициенту налоговой нагрузки указана ниже на рисунке 10.

КНН налоговой нагрузки на предприятии ТОО «Rim-OSSO» составил 5,2%, отклонение от среднеотраслевого значения составил 0,1%.

2. Среднемесячная заработная плата на одного работника, определяется как отношение среднемесячной суммы расходов по заработной плате к средней численности рабочих.

Среднемесячная зарплата на 2018 год 450 000.

Среднесписочная численность работников за 2018 год – 6 человек.

Ср. з/п = 450 000/ 6 = 75 000тг.

Среднеотраслевой показатель по отрасли «Строительство» составил 160 000. Градация по данному критерию представлена на рисунке 11.

Отклонение от среднеотраслевого значения по заработной плате составило – 53,1%, исходя из рисунка 27, мы видим, что за такое отклонение от нормы предприятию присуждается 0,5 балла.

3. Отражение в налоговой отчетности суммы расходов и доходов. Данный критерий определяют как отношение суммы вычетов по КПП к СГД с учетом корректировок. Данный показатель рассчитывается за отчетный год. По данному коэффициенту каких-либо отклонений не обнаружено, баллы не присуждаются.

4. Сделки с налогоплательщиками, имеющими взаиморасчеты с предприятиями, снятыми с регистрационного учета по НДС, а также с ликвидированными, бездействующими, банкротами. Критические баллы присуждаются, когда сумма купленного от поставщика НДС, снятого с учёта, превышает 20 000 - кратный МРП. Периодом для проведения анализа является два отчетных квартала. По данному критерию критических баллов не начислено.

5. Отражение убытков на протяжении нескольких лет в налоговой отчетности. Такой риск возникает, если налогоплательщик в течении пяти лет указывает в своей налоговой отчетности убытки. ТОО «Rim-OSSO» рентабельное и платежеспособное предприятие. Поэтому по данному критерию баллов не начисляется.

6. Изменения и дополнения, вносимые в ранее представленную налоговую отчетность. Данный риск возникает в случае предоставления налогоплательщиком более 10 дополнительных деклараций по КПП и НДС в течении шести месяцев.

7. Нарушения, выявленные по результатам камерального контроля.

8. Критерий для предприятий применяющих специальный налоговый режим - многократное приближение к предельному значению, указанному в налоговом законодательстве показателей, предоставляющих право для применения СНР.

9. Участие в налоговом мониторинге – применяется при наличии соглашений о горизонтальном мониторинге.

10. Применение предприятием-налогоплательщиком ККМ с функцией фиксации и (или) передачи данных. В данном предприятии ККМ не используется, все расчеты ведутся в безналичной форме через банковский счет.

Список использованной литературы:

1. Финансовая отчетность ТОО «Rim OSSO».
2. Глобальный бизнес и информационные технологии. Современная практика и рекомендации / В.М. Попов, Р.А. Маршавин, С.И. Ляпунов; Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 272 с.
3. www.kgd.gov.kz

УДК 336.221

**ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**

Жаркынбай А.О., Ажибек А.Г., Абылайхан А.Қ.- студенты группы БФ-2011 к-2

Турсынхан М.К. – студент группы БФ-911 к-2

Научный руководитель: к.э.н., профессор Жакешова А.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада электрондық сауда саласындағы қызметтерді сатуда салық салудың шетелде бар модельдері, қызметтің осы түріне салық салуды біріздендіру жөніндегі халықаралық ұйымдардың ережелері қарастырылған.

Summary: This article discusses the existing models of taxation of sales of services in the field of electronic Commerce, the provisions of international organizations on the unification of taxation of this type of activity.

Для обеспечения необходимых финансовых ресурсов для определенных социальных и социальных групп государства и общества каждое государство имеет комплекс мер по построению налоговой системы, что является важным элементом планирования доходов бюджета. Налоговый механизм как средство реализации налоговой политики должен учитывать особенности, характеризующие вид торговли, когда налогом является налог, обеспечивающий формирование государственного фонда и способствующий повышению роли в развитии этого мероприятия.

Один из самых быстрорастущих видов это вид электронной торговли, как в Казахстане, так и в мировой экономике.

Сегодня интернет-торговля имеет высокую прибыль и представлена различными видами товаров, например, в виде продажи товаров в интернет-магазины, предоставления услуг по созданию оригинальной онлайн-игры, предоставления доступа к определенным источникам.

Интернет-порталы, известные в Казахстане как многопользовательские онлайн-игры, практически отказались от рекламы и получают прямой доход от посетителей. А те, кто изначально предлагал рекламные площадки за плату, скорее, стали предлагать пользователям дополнительные платные услуги: обширное видео-пространство и фотоальбомы, платные подарки, сметы и т.д.

Электронная торговля имеет ряд преимуществ над традиционной деятельностью, которые представлены в таблице 1.

Электронная торговля имеет ряд специфических особенностей: отсутствие географических границ в Интернете, исключение посредников, анонимность участников [1].

При интернет-торговле участники могут быть анонимны не только по отношению к себе, но и по отношению контролирующих и федеральных контрольных органов. Используя домен в веб-адресе, вы можете только установить возможное местоположение, а не идентифицировать себя.

Таблица 1 - Преимущества электронной торговли

Преимущества электронной торговли для:			
Потребителя	Продавца	Общества	Экономики
- Электронные магазины работают круглосуточно - Больше возможностей выбора и сравнения - Низкие цены - Анонимность - Электронная социализация	- Глобальный масштаб - Сокращение издержек - Улучшение цепочек поставок - Иницирует реинжиниринг бизнес-процессов - Низкая стоимость распространения цифровых продуктов - Ускорение процесса обмена информацией	- Широкий перечень предоставляемых услуг (например, образование) - Повышение уровня жизни - Повышение национальной безопасности - Онлайн продажи уменьшают автомобильный трафик и снижают загрязнение окружающей среды	- Расширение рынка труда и использование квалифицированной рабочей силы - Рост экспортного капитала - Расширение видов деятельности - Увеличение налоговых и неналоговых доходов государственного бюджета

Он был создан для того, чтобы организация, имеющая и использующая доменное имя, связанное с государством, не могла быть найдена в этом государстве. А наличие совместных доменов высокого уровня, таких как COM, NET, ORG затрудняет поиск компании (государства) [2].

Определить текущее имя и местонахождение участника электронной торговли по IP-адресу пока технически невозможно. Вы можете определить только город, где произошло сетевое подключение, и поэтому в стране, однако, есть программы, которые могут скрыть реальный IP-адрес.

В случае онлайн-транзакций позиция участников не может быть достоверно определена в зависимости от страны кредитной карты, запуск и розничный продавец могут быть сделаны с помощью карты, выпущенной третьим государством-банком.

Поэтому действующая налоговая система должна учитывать специфические особенности, характеризующие развитие электронного бизнеса в целях налогообложения и его администрирования.

В частности, ОЭСР, США, Великобритания и Европейский Союз разработали и утвердили четыре основных принципа электронной торговли:

1) развитие такой деятельности должно использоваться преимущественно частным сектором в качестве конкурентной борьбы за рыночные силы;

2) вмешательство государства должно быть на минимальном уровне и способствовать установлению стабильного международно-правового регулирования;

3) поскольку электронный бизнес носит глобальный характер, государственная политика в этой области должна быть согласованной и гармоничной на международном уровне;

4) налог на операции, проводимые в сфере электронной торговли, должен быть нейтральным по сравнению с традиционными сделками, а также соответствовать таможенным нормам, принятым в международной практике и осуществляемым с минимальными затратами [3].

В последние годы позиция многих государств сводится к тому, что из-за быстрого развития электронного бизнеса государства могут лишиться налоговых поступлений из-за установленного моратория.

С другой стороны, ужесточение налогового законодательства в этой сфере будет препятствовать дальнейшему развитию важнейшего сектора американской экономики. Последний разделяется федеральными органами власти и подразделениями электронной торговли.

Электронная торговля в сегменте B2C достигла 4,3% от общего объема продаж в начале 2011 года по сравнению с 1% десять лет назад. В 2010 году электронная торговля в сегменте B2C достигла в США \$ 165 млрд. Между тем, некоторые трансграничные продажи (интернет-покупки) не облагаются налогом с продаж.

Ведь задолго до развития интернета Верховный суд США в 1968 году постановил, что ритейлер должен платить налог на оборот по юрисдикции покупателя, если у продавца этой юрисдикции достаточно "связей". Таким контактом может быть наличие компании (подразделения), персонала или недвижимости в данной юрисдикции, но каждый штат и местный субъект самостоятельно определяет такую связь.

Государства-члены ЕС проводят свою внутреннюю и внешнюю налоговую политику на основе государственного регулирования электронной торговли и преимущества бюджетных интересов, поскольку они считают, что налогообложение соответствующего спектра деятельности окажет соответствующее влияние на исполнение национальных бюджетов по мере развития мировой электронной экономики.

В конце 2010 года Сенат Франции внес на рассмотрение законопроект о введении налога на интернет-рекламу, который предусматривает введение новой однопроцентной налоговой ставки. Это нововведение французские СМИ уже называли "налогом на Google", поскольку оно должно в первую очередь затронуть крупные порталы. Так французские власти выразили обеспокоенность тем, что такие компании, как Google или Yahoo! они платят налоги на интернет-рекламу только в той стране, где зарегистрирован их главный офис. По их мнению, это скажется на экономике страны, так как объем

рекламы французских компаний будет уменьшаться, в то же время снизятся и их продажи [4].

В Германии в 2000 году обсуждался вопрос о пользе налога на интернет-сеть для практических целей, учитывая его формализацию в законодательстве. Он должен был собираться с момента подключения компьютера организации резидента Германии к Интернету и использоваться в деятельности, направленной на получение дохода.

В Германии рассматривалась возможность введения налога на использование интернета в коммерческих целях и введения реальных санкций за незаконную предпринимательскую деятельность, а во Франции предпринимались усилия по выявлению соответствующих субъектов.:

В результате европейские страны пришли к выводу, что обычного НДС вполне достаточно для налогообложения электронных продаж товаров (услуг). Для электронных услуг НДС, перечень которого установлен, должен взиматься исходя из потребления страны.

Решение проблемы налогообложения результатов электронной торговли во всем мире осложняется тем, что действующее национальное налоговое законодательство, как правило, ориентировано на разрешение традиционных правоотношений. С развитием электронной торговли, чтобы решить проблему налоговых компетенций, которые обусловлены интернетом вне программы, это необходимо на международном уровне.

Список использованной литературы:

1. Немыкина О.Е. Зарубежный опыт транспортного налогообложения [Текст]/ Северо-Кавказский юридический вестник, 2019, № 3.-С. 130-134
2. Васильева, Н.М. Правовое регулирование налогообложения электронной коммерции: опыт зарубежных стран / Н.М. Васильева // Публично-правовые исследования. Ежегодник Центра публично-правовых исследований. Том 1. М.: Центр публично-правовых исследований. – 2016. – С. 440 - 461.
3. Васильева, Н.М. Особенности налоговых правоотношений в сфере электронной коммерции / Н.М. Васильева // Финансовое право. – 2016. – № 3. – С. 18–20
4. Волков, Д.Б. Проблемы налогообложения организаций в сфере высоких технологий [Электронный ресурс] / Д.Б. Волков // Налоги и налогообложение. – 2018. – № 12. Доступ из справ.- правовой системы «Консультант Плюс».

УДК 316.442

СОДЕРЖАНИЕ, ФУНКЦИИ И РОЛЬ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Жарымбет У.У., Байбол Н.А., Абралы Ж.Е. - студенты группы БФ-2011 к-3

Кенжалиев А. Т. - студент группы БФ-911 р-1

Научный руководитель: магистр, старший преподаватель Бекебаева М.О.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада қаржы саласындағы инновациялар қарастырылады: банктік инновациялардың ерекшеліктері, жіктелуі және өмірлік циклі.

Summary: The article discusses innovations in the financial sphere: features, classification and life cycle of banking innovations.

Кредит является неотъемлемым элементом экономического развития как опоры рыночной экономики. Он используется всеми хозяйствующими субъектами, как государством, так и правительством, а также частными лицами.

Возникновение кредита следует искать не в сфере производства продуктов, а в сфере их обмена. Если мы говорим, что обмен товарами-это передача товаров из одних рук в другие, то действительно, в таком обмене существуют отношения, связанные с кредитом.

Взаимное влияние фаз воспроизводственного процесса имеет большое значение для определения места кредита в товарном хозяйстве и раскрытия его сущности. В производстве нет кредитных отношений. Только первая сторона кредитных отношений может получить доступ к производственному процессу - заемщик, который использует полученный кредит для производственных целей. Другая сторона-кредитор-находится вне производственного процесса. Следовательно, кредит относится к экономическим отношениям между субъектами уникального процесса воспроизводства. Поэтому сущность кредита нельзя отнести только к одному этапу непрерывного производственного процесса [1].

Движение стоимости-это то, что характеризует пупок движения кредита. Формирующейся экономической основой кредитных отношений является оборот капитала. Чаще всего под кредитом понимаются деньги. С одной стороны, кажется, что для этого есть основания. Это связано с тем, что в современной экономике кредиты в основном выдаются в денежном выражении.

Но здесь не следует забывать, что деньги и кредит выражают разные понятия и объясняют разные отношения.

В то же время мало кто рассматривает категории кредита и финансов одинаково: кредит - это два реальных движения денег, то есть временный перевод и возврат средств через определенный промежуток времени, а финансы-одно реальное движение этих средств, то есть финансы: в виде субсидий, субсидий они необратимы.

Кредит-это движение капитала, переданного во временное пользование (кредит) при условии уплаты процентов и погашения.

Кредит отражает кредитные отношения между кредиторами и заемщиками, обеспечивающие перевод денежного капитала в собственный капитал. С помощью кредита временно свободные средства и доходы юридических и физических лиц конвертируются в иностранный капитал, который предоставляется в пользование на временной и платной основе, накапливаясь вокруг экономической системы.

Кредитор является одной из сторон необязательных отношений, которые выдают кредит. Заемщик-это субъект, предоставляющий кредит во временное пользование. К заемщикам относятся: банки, небанковские организации, учреждения, государство, хозяйствующие субъекты и население.

Заемщик является получателем кредита и обязан погасить его, другая сторона кредитных отношений. Хотя должник и заемщик-близкие слова, их понятия различны. Например, может возникнуть задержка в оплате коммунальных услуг, налогов, предприятие или частное лицо, но нет никаких кредитных отношений. Долг характеризует не только экономические отношения, но и состояние материальных отношений человека. Долг-это огромное бремя. Ну а заемщик-это человек, который нуждается в дополнительных средствах.

В дополнение к заемщику и заемщику, элемент структуры кредита также включает в себя предоставленный объект. Объект передачи-это особая часть стоимости, то есть он представляет собой стоимость, которая заимствована [2].

Это отношения, в которых стоимость кредита зависит от уже установленной деятельности. Кредит не может возникнуть только в производстве, потому что такой продукт еще не создан, и его части не попали в руки соответствующих участников процесса воспроизводства. Поэтому инициатива кредитования отдается не стадией производства, а последующими стадиями движения продукта. В этом смысле кредитные отношения-это не отношения в производстве, а отношения вне его.

Таким образом, определяющее значение сферы производства не является основой для расчета конечного значения кредитного коэффициента и, следовательно, не может в полной мере передать значение последнего. В процессе взаимодействия с биржей производство имеет определенный смысл.

Для того, чтобы возможность получения кредита была реальной, необходимы определенные условия. Их как минимум два: 1 - участники кредитной сделки-кредитор и заемщик - должны быть юридическими независимыми лицами, предоставляющими материальную гарантию исполнения обязательств, вытекающих из экономических связей.юридические лица, заключающие кредит, должны осуществлять свою деятельность на основе законов рынка и соблюдения экономических интересов; 2 - необходимость в кредите необходима, если интересы заемщика и заемщика совпадают и т.д. Для того чтобы кредитная сделка была заключена, ее участники должны выразить взаимное сочувствие.

Кредитные отношения, с одной стороны, осуществляются между кредитором и заемщиком только при наличии заинтересованности в перечислении средств на кредит, а с другой стороны, при их получении.

Таким образом, кредит становится необходимым, когда возможность возникновения кредитных отношений при определенных условиях становится реальностью в круговом обороте и обороте капитала.

Субъекты кредитных отношений характеризуются стабильностью, однородностью экономических отношений, основанных на взаимных интересах, и определяются кредитной системой как единой системой. Категория необходимости часто отражает степень углубления осознания объекта, то есть его сущности, внутренних, постоянных, повторяющихся обобщающих отношений жизни, основных направлений ее развития.

Раскрытие сущности кредита заключается в признании его ценностно - определяющих качеств, которые отражают кредит как элемент единой системы экономических отношений. Поэтому, помимо вышеупомянутой сущности и необходимости кредита, давайте рассмотрим его структуру и законы движения.

Структура кредита стала определенной ценностью и проявляется как этап познания кредитных отношений и кредитных отношений. Он остается постоянным, неизменным в кредит. С точки зрения структурного анализа кредит как объект исследования состоит в первую очередь из элементов, являющихся его субъектами. В кредитной сделке субъектами отношений являются кредитор и заемщик. Формирование кредитора и заемщика происходит на основе товарного производства и товарного обращения [3].

Кредитор - это сторона, представляющая задолженность в кредитной сделке. Для того чтобы выдать кредит, кредитор должен иметь на руках определенные средства. Его источниками могут быть собственные запасы, ресурсы, а, в свою очередь, ресурсы, полученные от других субъектов процесса воспроизводства на основе отдачи. В текущей экономике банк - кредитор может выдать кредит не только за счет принадлежащих ему ресурсов, но и за счет привлеченных средств, хранящихся на его счетах, а также за счет средств, накопленных за счет размещения акций и облигаций.

Кредитор - это лицо, которое передает ресурсы другому владельцу фермы на определенный период времени. Согласно этому принципу, кредитор является добровольным. В случае невозврата кредита заемщиком в установленный срок нарушается добровольность кредитного договора, что приводит к более жестким отношениям с заемщиками. Срок существования кредиторов определяется сроком кредита. Срок кредита, в свою очередь, зависит от хода непрерывного производственного процесса.

Заемщик является стороной кредитных отношений, получателем кредита и стороной, которая обязана погасить полученный долг. Согласно кредитной сделке, речь должна идти не о должнике, а о заемщике.

В настоящее время, помимо банков, заемщиками выступают экономические организации и само государство. Разница между заемщиком и кредитором:

Он не является владельцем заемных средств, он является их временным владельцем; он работает с чужими ресурсами, которые ему не подходят.

Заемщик использует заемные средства как в сфере обращения, так и в сфере производства. Кредитор может предложить долг даже на этапе обмена, не участвуя непосредственно в производстве.

Заемщик возвращает заемные средства, которые завершили круговой оборот на его ферме. Для того чтобы заемщик имел достаточные расчеты с кредитором, а также полное погашение долга, необходимо развивать процесс воспроизводства.

Заемщик не только возвращает полученную во временное пользование стоимость, но и выплачивает проценты по кредиту. Заемщик зависит от выполнения требований, установленных его кредитором. Экономическая

зависимость заемщика от кредитора заставляет его эффективно использовать заемные средства, выполнять свои обязательства как заемщика.

Это также элемент структуры кредитных отношений, то есть объект, который передается от кредитора к заемщику и возвращается от заемщика к кредиту. Объектом передачи является стоимость долга. Она существует как особая часть стоимости.

Как экономическое правило, рассматриваются две основные формы кредита: коммерческий и банковский. Кроме того, во многих публикациях упоминаются формы кредитования: потребительские, государственные, международные, межправительственные, корпоративные и т.д.

Понятие кредита в широком смысле впервые появилось в западных странах, а затем распространилось и на другие страны. В этом контексте продажа кредита и передача процентов составляют основу концепции кредита. Кредитная наука еще молода. Она появилась с формированием политической экономии. Марксистский анализ процесса воспроизводства, оборота и обращения стоимости кредита является источником понимания необходимости кредита, источником энергии для понимания возникновения общественных кредитных отношений, природы и сущности кредита как особой экономической категории. Существует множество экономических отношений, в основе которых лежит движение формы общественного богатства. Но при изучении кредита сформировались следующие экономические понятия: "кредит", "аренда", "заем". Многие из этих понятий используются как синонимы с точки зрения значения.

Список использованной литературы:

5. Нуреев Р.М. Деньги, банки и денежно-кредитная политика. – М.: Финстат информ, 2013 г.
6. Крюков, Р. В. Банковское дело и кредитование / Р.В. Крюков. - М.: А-Приор, 2018. - 236 с.
7. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. - М.: Инфра-М, Вузовский учебник, 2012. - 528 с.

УДК 336.221

РОЛЬ НДС В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РК

Жумадиллаев В.Н., Қонахбай О.С., Бекбергенқызы А. – студенты группы БФ-2011 к-2

Абдулла Қ.Е. – студент группы БФ-911 к-2

Научный руководитель: к.э.н., профессор Жакешова А.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Қазақстан Республикасының бюджет жүйесінің салық түсімдерінің құрылымы талданып, ҚР Мемлекеттік бюджетінің кірістерін қалыптастырудағы ҚҚС рөлі айқындалды.

Summary: This article analyzes the structure of tax revenues of the budget system of the Republic of Kazakhstan and identifies the role of VAT in the formation of state budget revenues of the Republic of Kazakhstan.

Одним из важнейших аспектов налоговой системы является оценка налоговой нагрузки и ее влияния на бизнес. Из многих экономических средств, используемых государством для воздействия на рыночную экономику, важное место занимают налоги. В условиях рыночных отношений налоговая система является основой финансово - экономических механизмов регулирования и кредитования экономики государства и одним из ключевых экономических регуляторов. Налоги, как и вся система налогообложения, являются мощным средством управления экономикой в рыночных условиях. От качества построения системы налогообложения зависит эффективное функционирование всей экономики страны.

Налоговое бремя - это экономический показатель, характеризующий систему налогообложения государства. Решение о характере, содержании и показателях налоговой нагрузки особенно важно при проведении налоговых реформ. Традиционно понятие налогового бремени используется для сравнения развития системы налогообложения в различных странах или на стадии развития системы налогообложения отдельной страны. Налог является средством формирования бюджета и формой отчуждения средств хозяйствующих субъектов и населения в многоэтапные или внебюджетные фонды.

В итоге налоговые платежи влияют на условия и последствия хозяйственной деятельности субъектов налогообложения. Эта налоговая роль обусловлена их фискальным и регулирующим ведомством (стимулы). В краткосрочной перспективе эти две функции считаются противоположными, то есть, когда налоги в основном выполняют фискальную функцию, регулирующая функция (стимулирование) не может быть полностью реализована. В долгосрочной перспективе, скорее всего, только функция регулирования производительности труда гарантирует, что налог будет выполнять фискальную функцию, поэтому без развития налоговой базы государственное финансирование невозможно. Поэтому система налогообложения не эффективно функционирует без учёта влияния на экономическое и финансовое положение субъекта налогообложения.

Система налогообложения признает, что интересы государства и субъектов налогообложения согласованы. В Казахстане для расчёта коэффициента налогового бремени используются два метода. Это система управления рисками, разработанная Министерством финансов Республики Казахстан и методология, используемая Евростатом. Система управления рисками основана на оценке рисков и включает в себя разработанные и / или применяемые налоговыми службами меры по выявлению и предотвращению рисков (НК РК, ст. 137) [1].

Риск - это возможность неисполнения и (или) неполного исполнения обязанностей налогового агента, которые могут и (или) могут причинить ущерб государству. Задачи внедрения системы управления рисками налоговыми органами: 1.Сосредоточиться на зонах повышенного риска и обеспечить более эффективное использование имеющихся ресурсов; 2.Повышение способности

выявлять нарушения в налоговой сфере, 3. Минимизировать налоговые проверки налогоплательщиков, деятельность которых сопряжена с низким риском штрафа [2] (рисунок 1).

Налоговые службы анализируют данные налоговой декларации, представленные субъектами налогообложения, сведения, полученные уполномоченными государственными службами, местными исполнительными органами, уполномоченными лицами, а также иные документы, содержащие информацию о деятельности налогоплательщиков.

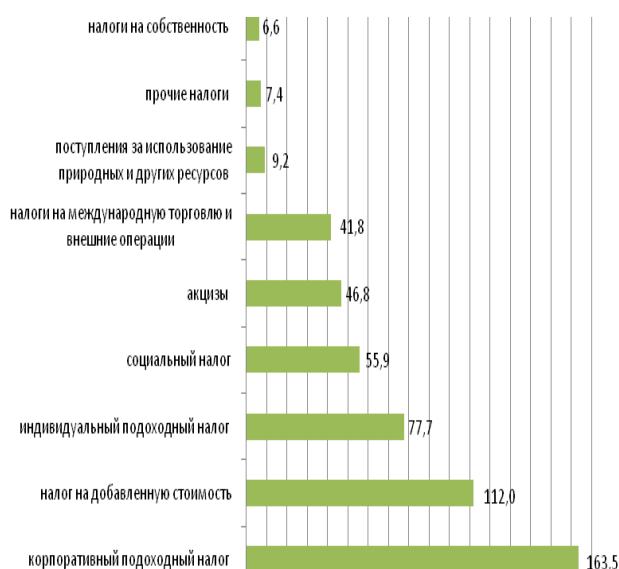


Рисунок 1 -Налоговые поступления государственного бюджета за январь 2020 года, млрд. тенге

Традиционным методом измерения налогового бремени на экономику страны и сравнения ее размера с другими странами является общая ставка налоговых доходов в ВВП. Учитывая этот показатель, можно оценить изменение налоговой нагрузки страны за определенный период времени и состояние страны в целом по территории налоговых систем. Индекс можно разделить на отдельные показатели, которые обычно отражают долю специальных налогов в ВВП. Именно поэтому счета НДС для ВВП, подоходного налога и других налогов на ВВП часто сравниваются с ним [3].

Рассмотрим структуру налоговых поступлений бюджетной системы Республики Казахстан на 2019 год, показанную под номером 1. как указано в пункте 1, НДС, учитываемый США в общей сумме налоговых платежей объекта в бюджет, получает 22.%. КПН играет важную роль в налоговой структуре Казахстана и составляет 31%, в то время как налогообложение менее важно (14%).

В странах ОЭСР ситуация совершенно иная. НДФЛ составляет почти треть всех налогов, а корпоративный подоходный налог-менее одной десятой от общего объема налоговых поступлений [3]. Одним из главных объяснений этого факта является то, что крупные компании играют важную роль в экономике Казахстана. Налоговая структура многих зарубежных стран

ориентирована на малые и средние предприятия, которые в основном облагаются индивидуальным подоходным налогом (рисунок 2).

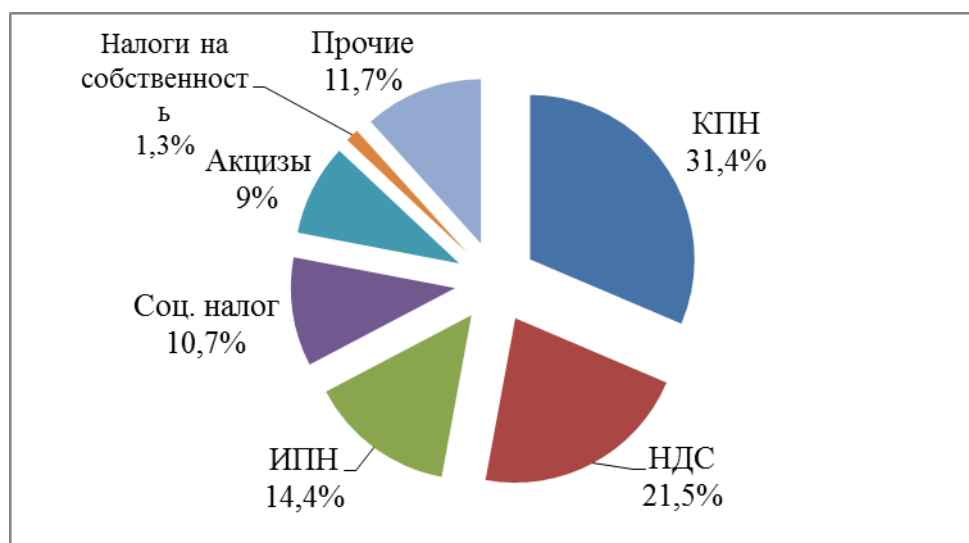


Рисунок 2 - Структура налогов РК на 01.01.2020г.

Международный опыт показывает, что малые и средние компании имеют высокий потенциал для получения доходов, доходов работников и налоговых поступлений, связанных с налоговыми поступлениями. Поэтому в нашей стране малому и среднему бизнесу оказывается помощь и предоставляется большое количество льгот.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», 2017.
2. www.minfin.kz
3. www.kgd.gov.kz
4. www.salyk.kz

ӘОЖ. 371. 42. 380. 33.

ЖАСТАРДЫҢ ЖҰМЫСБАСТЫЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІНІҢ ШЕШІЛУІ

Жунисова М., Шырынбек М. - GB-413-20, GB-411-20 тобының студенттері

Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.

Академик А.Қуатбеков атындағы Халықтар достығы университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В этой статье рассматривается проблемы трудоустройства молодежи в ЮКО.

Summaru: This article discusses the problems of youth employment in South Kazakhstan.

Жұмыссыздық және әлеуметтік аурулар. "Мен мемлекет үшін не істеп жатқаным емес, Үкімет мен үшін не істеп жатыр" - тәуелді психология кешегі кеңестік жүйеден шыққан адамдарды нарықтан шығарған жоқ. Бүгінгі жастар, ертең өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығын, білім мен ғылымды, мәдениет пен өнерді, экономиканы, ақыр соңында қала мен даланы көркейтетін білікті

мамандар екені даусыз. Сондықтан, егер біз болашағымыздың жарқын болуын қаласақ, жоғары білім алған жас мамандарды жұмыссыз қалдырмай, мемлекетімізге қамқорлық жасауымыз керек [1]. Сонда халықтың әлеуметтік жағдайы жақсарады, экономикалық әлеует артады.

Сарапшылардың бағалауы бойынша, елімізде жоғары білімі бар жұмыссыз жастар 12,9% - ы құрайды. Бұл дегеніміз, 100,4 мың кәсіптік мамандық алған жастардың 25,7% - ы, яғни 200,3 мың адам екі қолмен жұмыс таба алмайды, бұл біздің экономикамыздың белсенділігінің баяулауына әкеледі.

43,4% - бұл оқуды бітіргеннен кейін оқуға түсе алмайтын немесе жұмыс таба алмайтын адамдар. Әлемдік тәжірибе өз Еңбек ресурстарын пайдалана алмаған Үкіметтің кейде өсіп келе жатқанын дәлелдеді. Орын үшін оңашалану, егер біз ойлаған мақсаттары қалады сөзді. Көптеген жастар өз энергиясын мемлекеттің экономикалық өркендеуіне емес, оларды арақ, есірткі және ақылсыздықпен байланыстыруға мүмкіндік береді.

Бұған әртүрлі Оңалту орталықтары мен түзеу мекемелерінің жастары дәлел бола алады. Олардың саны күн сайын артып келеді. Олардың арасында жұмыссыздық алдында тұрған ауыл жастары да бар [2]. Өз кезегінде, оқуға немесе жұмыс істеуге мүмкіндігі жоқ жастар санатқа кірмейтіндердің қатарын толықтырады, қара жұмыс, шынын айтқанда, жалдамалы жұмыс, құлдық және т.б., әдетте, қалтадағы азаматтардың бақшаларын егеді, егін егеді, шөп шабады, кесектер себеді.

Қалада жастарға ауылдық жерлерге қарағанда жұмыс жеткілікті. Өздеріңіз білетіндей, біліктілік пен білімге, компьютерлік сауаттылыққа және ағылшын тілін білуге қойылатын талаптар Жұмыс іздеп жүрген азаматтар үшін алдын алу шаралары болып табылады [3]. Қала жастарының көпшілігі әртүрлі компанияларда, туристік агенттіктерде, жарнама агенттіктерінде, дүкендерде, қонақ үйлер мен сауналарда, мейрамханаларда, кафелер мен кафелерде жұмыс істейді. Мүмкіндігінше көп жұмыс істейтін Бизнес орталықтар қала жастарын жұмыссыздықтан құтқарады. Мұндай шағын кәсіпорындар азаматтарды жасына қарай қабылдайды. Бұл жерлерде де Сіздің бет-әлпетіңіз, қабілеттеріңіз бен рақымыңыз сынға ұшырап, конкурстық емтиханның өтуі керек.

Жастарға қатысты сұрақтар әрқашан бірінші орында және бәрімізге қатысты болуы керек. Себебі жастарымыздың жеке тұлға ретінде қалыптасуы және белгілі бір мамандықтың иесі болуы өте маңызды. Нарықтық экономиканың басында оқи алмайтын немесе оқуға тиісті көңіл бөлмеген кейбір жастар қазір нарықта болғандықтан, біреу көлік сатып алып, "такси жүргізушісі" болады. Егер жастар тәуелділікке бой алдырса, мемлекеттің болашағы болмайды! Сондықтан Мемлекет басшысы жастардың кәсіптік-техникалық білім алуына көп көңіл бөледі. Мемлекет басшысының тапсырмаларынан туындайтын міндеттерді талдай отырып, жастар практикасын ұйымдастыру үшін құқықтық нормалар қажет екені белгілі болды [4].

Мемлекет басшысы Қазақстан халқына арнаған соңғы Жолдауында: "Біз шағын және орта бизнесті қолдау бағдарламасын одан әрі нығайта беруге

тиіспіз", - деді. Кәсіпкерлік ел экономикасының негізі болып табылады, оның қозғаушы күші жастар болып табылады. Сондықтан жас кәсіпкерлерге, мейлі ол мемлекеттік құрылым болсын, бизнес-қоғамдастыққа барынша қолдау көрсету қажет.

Осыған байланысты бізде екі ұсыныс бар:

Біріншіден, біз жастарға құқық пен экономика саласында толық әрі дәл білім беруіміз керек. Білім және ғылым министрлігі мектептерде "кәсіпкерлік" сияқты арнайы курстарды тегін ашуы керек. Білім әр түрлі жас деңгейіне сәйкес берілуі керек.

Екіншіден, жоғары оқу орындарының базасында "Жас кәсіпкерлер" орталығын құру қажет. Бұл орталықта ғылым, технология саласындағы соңғы әзірлемелер мен мүмкіндіктер, нарықты маркетингтік зерттеу нәтижелері, шетелдік және Ішкі нарықтар, бәсекелестер туралы ақпараттық база болады және жас кәсіпкерлерге тегін ақпарат береді. Сондай-ақ, әр университеттің өзіндік инновациялық жобаларын жүзеге асыру үшін өз технопарктері бар. Біз ұсынатын орталық жастарға семинарлар, кеңестер және бухгалтерлік есеп жүргізуге көмектеседі.

Мысалы, орталыққа жиналған жас кәсіпкерлер банктер беретін кредиттік үстемелерді төмендету, мемлекеттік салықтан жеңілдіктер беру жөнінде ұсыныстар әзірлеп, мемлекетке ұсынатын болады [5].

Әлемде өз бизнесін енді бастаған жастарды салықтан босату тәжірибесі бар. Біздің ұсынысымыз-жастарды салықтан кем дегенде үш жылға босату. Сонымен қатар, Орталық университеттер мен кәсіпорындар арасында байланыс орнатуы керек. Өйткені, болашақ мамандар теория мен практиканы біріктіруі керек.

Бұл ел жастарының қолында, ел ел болып, оның болашағы берік және сенімді. Айта кету керек, Мемлекет басшысы Н.Ә.Назарбаевтың елді әлеуметтік жаңғырту бағытындағы міндеттері және одан туындайтын міндеттер қала тұрғындары арасында, әсіресе жастар арасында белсенді талқылануда. "Мемлекет басшысының" Қазақстанды әлеуметтік жаңғырту: Жалпыға Ортақ Еңбек Қоғамына қарай 20 қадам" бағдарламасының әлеуметтік қорғауға және әлеуметтік жақсартуға бағытталған тұжырымдамасы Қазақстанның Даму Мақсаттары мен міндеттерін толық көрсетеді және ел жастарына барынша жағдай жасай отырып, оларға қамқорлық жасайды".

Өкінішке орай, барлық жастар жұмыс іздеп жұмыспен қамту қызметіне жүгінбейді. Мұның себептері әртүрлі, мысалы, кейбіреулер жәрдемақы мөлшеріне қанағаттанбайды, басқалары жұмыспен қамту қызметтеріндегі құқықтары мен мүмкіндіктерін білмейді, ал кейбір жағдайларда жұмыспен қамту орталықтары олардың тұрғылықты жерлерінен алыс орналасқан және кейбір жастардың жұмыссыз екендігі оларға кемсітушілік болып көрінеді. Жұмыспен қамту 2020 Жол картасын іске асыру сәтінен бастап 2014 жылғы 1 қарашаға дейін біздің 426 мың азаматтарымыз мемлекеттік қолдауға ие болды, олардың 219 мыңға жуығы - 29 жасқа дейінгі жастар [6].

Бағдарламаның іс-шараларын іске асыру нәтижесінде 377 мыңнан астам адам жұмысқа орналастырылды, оның ішінде тұрақты жұмыс орындарында жұмыс істейтіндердің 70,5% - ы. Жастар арасындағы жұмыссыздықтың жалпы деңгейі 390 629 адамды құрайды, бұл шамамен 21,2 пайызды құрайды. Егер сұраныс туралы айтатын болсақ, Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің Жұмыспен қамту мәселелері жөніндегі ақпараттық-талдау орталығының деректері бойынша телекоммуникация және ақпараттық технологиялар саласындағы мамандар үлкен сұранысқа ие. Білікті бухгалтерлер мен қаржы талдаушылары да сұранысқа ие.

Бұл демографиялық топты елдің инновациялық және жаңартылған ресурстарын жастар құрайтынын ескере отырып, мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуының ең сапалы бағыты ретінде қарастыру қажет. Сондықтан нарықтық экономика жағдайларына бейімделген және қазіргі заманғы технологияларды меңгерген жоғары білікті кадрлар даярлау мемлекеттің маңызды міндеті болып табылады және ел экономикасының даму қарқыны мен бәсекеге қабілеттілігі осы міндеттерді шешуге тікелей байланысты. Бәсекеге қабілетті жастарды қалай түсінеміз? Бұл қазіргі нарықтық жағдайда сұранысқа ие, ағылшын тілін меңгерген, алған білімдерін белсенді және тез игеретін білікті жас маман. Бұл университеттің қазіргі түлегі - болашақта бәсекеге қабілетті маманға қойылатын талаптар.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. ҚР-ның президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Әлеуметтік экономикалық жаңғырту - Қазақстан дамуының басты бағыты» Қазақстан Халқына Жолдауы Егемен Қазақстан 27 қаңтар 2012 жыл
2. ҚР Ұлттық статистика агенттігінің жылдық жинағы
3. Усенова Г. «Жұмыспен қамту және экономикалық өсу» Ақиқат № 2, 2009
4. «Жұмыспен қамту -2020» бағдарламасы
5. Есенғалиев Қ.С. Экономика негіздері оқу құралы. Алматы, 2011жыл
6. Оразәлі Сәбден. Бәсекелестік экономика. Оқу құралы. Алматы, 2007жыл

УДК 336.221

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ НДС В КАЗАХСТАНЕ

Жүзбай С.Р. – студент группы БФ-2012 к-1
Қонысбай Б.М., Насырова Р.Р. – студенты группы БФ-2012 р-1
Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада ҚҚС есептеу және жинау механизмінің проблемалары талданып, Қазақстанда ҚҚС жетілдіру бойынша ұсыныстар қарастырылды.

Summary: This article analyzes the problems with the mechanism for calculating and collecting VAT and considers proposals for improving VAT in Kazakhstan.

НДС является одним из налогов на потребление и имеет ряд видимых преимуществ, главным налогом с которого многие предприятия платят по частям. В то же время необходимо понимать, что проблема потребительских

налогов заключается не в налогообложении производителей товаров и услуг, а в изъятии у недавних потребителей части доходов от физических лиц. В соответствии с этим НДС необходим, с одной стороны, для того, чтобы иметь как можно больше плательщиков (осуществлять приоритет), но, с другой стороны, он не должен оказывать влияния на плательщиков бизнеса (так как налоговая цель-физические лица).

При хорошем НДС почти все товары и услуги облагаются налогом по одной ставке, а оплата производится большинством предприятий (это называется «широко обоснованный НДС»). Честно говоря, следует отметить, что нет никаких идеала даже в Европе, и только Новая Зеландия продвинулась в этом вопросе дальше всех.

Потому что весь налог, уплаченный поставщикам НДС, составляет себестоимость продукции и не участвует в расчетах НДС в будущем. Если они продадут свою продукцию плательщику НДС, то такой покупатель не только купит более дорогую продукцию, но и потратит свой НДС по полной ставке.

Поэтому НДС объективно выиграл битву за звание «главного потребительского налога». Только дополнительное покрытие стало его главным преимуществом. Стоимость каждого товара в магазине –это совокупность ценностей, добавленных предприятием при покупке сырья, переработке сырья, производстве полуфабрикатов из него, продаже товара оптом, продаже товара на продажу (в загробном мире мы называем это цепочкой создания стоимости применения продукта). Каждый из них платит только часть НДС. Поэтому, если одна из этих цепочек "производство-продажа" окажется нечестной, они потеряют не весь налог, а только часть платежа, за который такой налогоплательщик отвечал. Это очень оживленный этаж.

Однако эта «коллективная ответственность» означает, что НДС должен быть полностью реформирован. Различные предложения и другие нововведения по вопросу "освобождения той или иной сферы" могут не только лишить НДС всех его преимуществ, но и создать множество негативных последствий для экономики.

Единая ставка НДС в Казахстане действует с 2001 года, различные ставки НДС допускают этот прогрессивный налог. Однако налоговая система имеет более подходящие налоги для достижения прогресса (подходный налог, акцизы на роскошь, налоги на имущество), поэтому загрузка НДС ненужными функциями, усложняющими его администрирование, является не очень разумным шагом.

Если исключить пул льгот, связанных с отсутствием возмещения НДС, то Казахстан будет иметь небольшую льготу по НДС, и они носят классический характер, иными словами, льготы по НДС - медицинские и образовательные услуги и т.д. - теоретически они минимальны. Минимальные исключения также являются плюсом.

Однако в Казахстане высокий порог регистрации для плательщиков НДС составляет 30 000 МРТ или 55,5 миллиона тенге. (сумма продаж в год). Цель

этого порога состоит в том, чтобы исключить предприятия, которые не могут хранить минимальные оценочные данные. Учитывая, что все юридические лица обязаны хранить учетные данные, в то время как все индивидуальные предприниматели должны хранить хотя бы налоговые данные, порог затрат несколько ниже. Однако высокий порог полезен и для налоговых органов, и для бизнеса. Во-первых, там меньше работы, а во-вторых, меньше контактов с налоговыми органами.

НДС - это налог, который должен платить конечный потребитель. В соответствии с этим мы все должны возместить это. Естественным механизмом возмещения налога является включение его в цену (так называемый ("налоговый трансферт")). Каждый плательщик НДС обязан возместить налог, уплаченный за счет средств своих покупателей. Поскольку закон предусматривает требование об увеличении цены НДС на 12%, он всегда имеет источник возмещения НДС. Однако на практике есть три случая, когда этого не происходит.

Первый вариант - клинический. Процесс перечисления налога зависит от рыночной ситуации для определенных товаров (рынок покупателя или розничного продавца, регулируемый или свободный и т.д.) Либо просто продавец может увеличить цену НДС, либо покупатель продаст скидку.

Второй вариант-отсутствие НДС на всю продукцию. Такая ситуация возникает, если продукция компании облагается налогом по ставке 0% (например, экспорт).

По третьему варианту поставщики платят большую сумму НДС. Это может произойти при покупке дорогостоящего оборудования, которое было амортизировано годами или склад заполнен сырьем, которое будет сдаваться сезонно. Компания заплатила большую сумму НДС, которая компенсируется за счет средств покупателей в течение нескольких кварталов и на протяжении многих лет. В результате трудовой капитал был заморожен на уровне НДС, который должен быть несколько рефинансирован.

Ситуация со вторым и третьим вариантами может быть разрешена только одним способом: сумма НДС, уплаченная поставщиками дополнительно к сумме НДС по их продукции (так называемый "остаток по дебету НДС"), должна быть возвращена из бюджета. Это позволит вам вернуть из бюджета те суммы НДС, которые еще не привели к конечному потреблению (излишнее сырье еще не переработано, оборудование еще амортизируется).

Здесь кроется основная проблема казахстанского НДС - возмещение НДС производится только для экспортеров (несколько других случаев, но они частные и не делают методiku). В то же время, даже включая экспортеров, только их крупные представители могут рассчитывать на получение компенсации раньше, чем в течение года.

До тех пор, пока вопрос о возмещении НДС не будет решен, он заменяет ("протезная проблема") различные виды налоговых льгот, такие как «метод наложения НДС на импорт», "освобождение от НДС при ввозе последующего

объекта и его передаче", исключение товаров, произведенных на дешевом складе и др. такие льготы приводят к провалам экономических стимулов:

Во-первых, в таком "протезе" акцент делается на импортные льготы, так как выпускать местные товары массово невозможно. В результате были нарушены интересы отечественных производителей. Есть списки исключенных товаров, но они включают в себя большие производственные группы, которые исключают возможность регулирования ювелирного дела такой привилегией.

Во-вторых, создание особых привилегий. Например, для производителей, расположенных на территории "дешевого склада", и их продукция включена в отдельный перечень. Это исключительные привилегии индивидуального характера, которых в рыночной экономике должно быть в принципе не хватает.

В-третьих, проблема услуг и труда. Например, сборка, монтаж и ввод в эксплуатацию могут быть довольно дорогостоящими. В то же время, если иностранные подрядчики включают стоимость работ по цене льготного товара, то это становится вопросом конкуренции местных подрядчиков (продолжающих предъявлять НДС) [1].

Как видим, во всех случаях вопрос возмещения НДС - это не только вопрос комфорта для отдельных компаний, но и вопрос единого создания благоприятных условий для развития всех местных компаний.

Казахстанский НДС, в целом, формировался под влиянием налоговых органов. В нем преобладает комфорт налогового контроля.

С одной стороны, это давало нам единую ставку НДС и минимальные льготы (за исключением «технического» отсутствия возмещения НДС), но в то же время это не преувеличение регистрации, а нормальное возвращение излишка НДС. Последнее более важно, так как приводит к тому, что НДС негативно влияет на экономику налогоплательщиков НДС.

Я рад, что на повестке дня стоит создание нормальной системы возмещения НДС (хотя это уже шестой год). Однако это замедление позволило Казахстану в течение многих лет создавать неконкурентоспособные преимущества для отдельных компаний и импортируемых товаров, что может не оказать благоприятного влияния на экономику страны.

С 2018 года несколько категорий плательщиков НДС, являющихся участниками электронной информационной системы, имеют право использовать специальные банковские счета (контрольные счета) для получения и осуществления платежей по НДС.

Начиная с 2019 года сумма НДС, указанная в векселях и выпущенная исключительно с помощью электронных средств, может быть принята в качестве компенсации НДС [2].

Если вексель выписан в сложном для поставщика экземпляре, и если у покупателя есть обязательство выдавать векселя в электронном виде, то сумма НДС приобретенных товаров, работ и услуг возмещению не подлежит.

В действующем законодательстве Республики Казахстан отсутствует механизм налогообложения услуг с использованием электронных средств.

В этой связи он предусматривает обязательную регистрацию и уплату налога на добавленную стоимость иностранными интернет-компаниями, предлагающими услуги физическим лицам на территории Республики Казахстан в электронном виде.

С целью продвижения местных авиакомпаний будут исключены из оборота рабочие места и услуги, приобретенные нерезидентом, если работа выполнена и услуги предоставлены юридическим лицам-резидентам Государственного воздушного транспорта.

Для увеличения экспорта товаров через порт Актау предлагается обложить налогом перевозки в международном сообщении железнодорожным водным транспортом с перевозкой товаров с железнодорожного и водного транспорта по нулевой ставке НДС.

Кроме того, в целях содействия дальнейшему развитию сельского хозяйства и производственной промышленности предлагается льготный налог на производство хлопкового волокна, хлопчатобумажных волокон, сахаропереработку, кондитерское производство и пиковое производство [3].

Кроме того, в целях стимулирования экспорта и развития отечественной продукции планируется регулировать налоговую базу на пиво при экспорте.

В целях повышения уровня становления транспортного машиностроения предлагается исключить из НДС производство автокомпонентов, продажу сельскохозяйственной техники и новых видов техники, страна реализации, которой является Республика Казахстан, а также освобождение от уплаты НДС при импорте сырья и (или) материалов, используемых для производства автокомпонентов, сельскохозяйственной техники и новых видов техники.

Кроме того, в целях повышения привлекательности инвестиций для потенциальных инвесторов предлагается разрешить организациям, ранее применявшим льготы инвестиционного налога по инвестиционным договорам, при определенных условиях регистрироваться в качестве участников в конкретных экономических зонах.

С целью корреспонденции норм Налогового кодекса предлагается внести уточнение:

- признание товарного баланса путем составления акта налогового учета товарного баланса;
- предоставление права службы пассажирского транспорта компенсировать сумму НДС не только на основании электронного счета, но и на основании документа, подтверждающего пассажирский рейс.

Предлагается уточнение даты отнесения в зачёт по исправленным счёту-фактурам, а также по дополнительным и восстановленным после аннулирования основных и дополнительных счётов - фактур.

Предлагается корректировки в сфере упрощения метода подачи, подписания и отправки налоговой отчётности. Так, в соответствии с пунктом 2 статьи 37 законодательства «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» с целью получения государственных услуг в электронной

форме субъекты получатели электронных услуг используют одноразовые пароли в соответствии с казахстанским законодательством.

Поэтому первоначально предлагаем населению с целью получения государственной услуги «Прием налоговой отчетности» предоставления возможности подачи, подписки и отправки налоговой отчетности посредством одноразового пароля.

Список использованной литературы:

1. Проблемы казахстанского налога на добавленную стоимость/<https://www.zakon.kz/4797327-problemy-kazakhstanskogo-naloga>
2. Проблемы зачета сумм НДС, выставленных поставщиками-лжепредпринимателями «Налоговые вопросы» Юридической фирмы GRATA А. Даумов и юрист фирмы/<https://www.zakon.kz/4797327-problemy-kazakhstanskogo-naloga>
3. Совершенствование налогового законодательства в целях улучшения условий ведения бизнеса/ https://online.zakon.kz/Document/?doc_id

ОӘЖ 336.678

ШЕТ ЕЛДЕРДЕГІ ТАЙМ – МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІНІҢ КӨМЕГІМЕН ПЕРСОНАЛДЫ ҢЫТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ТАЛДАУ

Зайыр Н.Қ., Мырзағалиұлы С., Өмірбек Х.М. – УА-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Түребаева Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье обсуждаются анализ системы мотивации персонала с помощью системы тайм – менеджмента за рубежом.

Summary: This article discusses analysis of the personnel motivation system using time management systems in foreign countries.

Қызметкерлерді тиімді басқару қызметкерлер мен компания арасындағы қарым-қатынасты анықтайтын ынталандыру жүйесінсіз мүмкін емес. Отандық басшылар белгіленген тарифтік мөлшерлемелер мен жалақыларға негізделген лайықты еңбекақы төлеуді өнімді жұмыс үшін бірден-бір ынталандыру деп санайды. Алайда, қызметкерлерді ынталандырудың шетелдік тәжірибесі мұндай біржақты, жеңілдетілген тәсілді жоққа шығарады. Әрине, Батыс Еуропа елдерінің немесе Жапонияның тәжірибесін соқыр көшіру ең жақсы шешім емес, бірақ елімізде ынталандыру мен ынталандыру жүйесінің жеке элементтері қолданылады.

Еліміздегі жұмыс берушілер көбінесе жалақы деңгейі мен қызметкердің жұмыс процесіне қатысу деңгейі арасында тең белгі қояды. Әрине, " мәселенің бағасы " бірінші кезекте, идея үшін жұмыс істеуге дайын еріктілер мен энтузиастар – бірден бір. Бірақ идеяны жеңілдету үшін қызметкер жұмысқа тек жалақыға байланысты келеді, кем дегенде, көрегендік емес. Қарапайым мысал: қызметкерлерге спортзалға жазылу ақысын төлеу немесе кеңседе шет тілі курстарын ұйымдастыру – мотивацияны нығайту және ұжымның адалдығын арттыру үшін өте жақсы жұмыс істейді.

Шетелдік компанияларда мотивацияның әдістері Қазақстандықтарға қарағанда әртүрлі. Батыс тәсілі қаржылық, материалдық және материалдық емес ынталандыруларды біріктіреді. Тәжірибе көрсеткендей, қызметкерлердің міндеттерге қатынасы жұмыс берушінің персоналға деген қарым-қатынасының айналы көрінісі болып табылады. "Сүйікті" қызметкер тиімдірек жұмыс істейді, ал қызметкерлердің жұмысқа қабілеттілігі – табысты бизнестің КЕПІЛІ [1].

Қызметкерлерді ынталандырудың ең жарқын үлгілерін Жапония, Германия, Ұлыбритания, Франция, Швецияда компаниялары әзірлеп, сәтті енгізуде. Біз мотивацияның қай жүйесі ең тиімді екенін, шетелдік менеджерлер неге назар аударатынын және озық тәжірибені елімізде қалай қолдануға болатынын анықтаймыз.

Жапонияда еңбек өнімділігінің өсуі өмір сүру деңгейі мен жалақының өсуінен асып түседі. Алайда, жапон тәжірибесі азаматтық жауапкершілік пен өзін-өзі тану сезімі дамыған қоғамда ғана қолданылады, мұнда ортақ мүдделер жеке қажеттіліктерден жоғары және жалпыға ортақ игілік үшін жеке құрбандықтарға баруға дайын. Жапондық корпорациялардың басшылары ұстанатын мотивацияның негізгі қағидасы: еңбек өтілі неғұрлым көп болса, лауазымы мен жалақысы соғұрлым жоғары болады. Бұл мансаптық өсу компаниядағы жұмыс ұзақтығына тікелей байланысты екенін білдіреді. Қызметкердің кәсіби қабілеттері, біліктілігі, жеке қасиеттері маңызды, бірақ тиісті тәжірибесі болмаса, компанияда тік қозғалыс мүмкін емес. Оның үстіне, көшу жаңа жұмыс орны "обнуляет" өткен еңбегі, ал алуға басшылық лауазымы ғана мүмкін" өз " қызметкері.

Американдық компанияларда мотивацияға деген көзқарас қызметкерлердің белсенділігін арттыруға негізделген. Американдық мотивациялық модельдің жетістіктері американдықтардың жеке жетістікке және жоғары әл-ауқатқа қол жеткізуге бағытталуымен байланысты.

Әлемнің әртүрлі елдеріндегі компаниялар АҚШ тәжірибесін бизнесті жүргізудің негізі ретінде алады, онда қызметкерлер өз міндеттерін тиімді орындауға ынталы. Американдық тәжірибеден Ресейге" HR "терминдері" қоныс аударды " (ағылшын тілінен. Human Resource-адами ресурстар) және "корпоративтік этика". 1960 жылдары АҚШ-та адам ресурстарын басқару негіздері; қызметкерлерді материалдық ынталандыру және материалдық емес ынталандыру жүйелері; қызметкерлердің адалдығын арттыру әдістері жасалды.

Францияда қызметкерлерді ынталандыру стратегиялық жоспарлауға, еркін бәсекелестікке және адал салық салуға негізделген.

Жапондықтардан айырмашылығы, француздар артық жұмыс уақытын мақұлдамайды. Франциядағы стандартты жұмыс аптасы Еуропалық Одақтың көптеген елдеріне қарағанда бес сағатқа қысқа-бар-жоғы 35 сағат.

Француздар үшін жұмыс берушіден қосымша" бонустар " артықшылық емес, норма. Бесінші Республиканың қызметкерлері үшін ең жақсы материалдық емес ынталандыру-икемді кесте немесе кеңседе болу қажеттілігін жоятын қашықтан жұмыс.

Көптеген басқа елдердегідей, француздар корпоративтік медициналық сақтандыру, ипотеканы өтеуге көмек, компания есебінен түскі ас сияқты "артықшылықтарға" айырбас ретінде компанияға ықылас танытуға дайын. Біліктілікті арттыру курстарына ақы төлеу, керісінше, Француз қызметкерінің мақұлдауына ие болмайды.

Франциядағы жалақы жүйесі екі бағытты қамтиды: жалақыны индекстеу және жалақыны жекелендіру.

Ұлыбританиядағы еңбекке ынталандыру моделі еңбекақы төлеудің екі жүйесін қарастырады: ақшалай және Акционерлік. Екі схема да қызметкерлердің жалақысының кәсіпорынның жалпы кірісіне тәуелділігін білдіреді. Тағы схемасы "колеблющейся" жалақымен, ол шамамен тепе-тең табыстары компания. Британдық жұмысшылар мен жұмыс берушілер арасында жасалған ұжымдық шарттарда қызметкерлерге компания пайдасының үлесін төлеуге міндеттейтін норма бар [2].

Жеке компаниялар Қызметкерлердің капиталға үлестік қатысуын жүзеге асырады, онда қызметкерлер сіз компания акцияларының бір бөлігін сатып алып, пайданың бір бөлігін немесе акциялар бойынша пайыздар түрінде кіріс аласыз. Қызметкердің еңбекке үлестік қатысуы кезіндегі жиынтық табысы жалақыдан (лауазымдық айлықақыдан), еңбек тиімділігіне байланысты сыйлықақыдан және салынған капиталға байланысты компания пайдасының бір бөлігінен тұрады.

Мотивацияның шетелдік тәжірибесін мәдениет пен менталитеттің ерекшеліктерін ескере отырып қабылдау керек. Басқа адамдардың идеяларын ойланбастан көшіру қажетті нәтиже бермейді. Ынталандырудың материалдық емес әдістері қызметкерлер материалдық қажеттіліктерді қанағаттандырған кезде ғана жұмыс істейтінін есте ұстаған жөн [3].

Қорыта келгенде, бизнес-процестерді тиімді басқару үшін уақытты басқару қолданылады, ол экономикалық ғылымда мақсаттарға жету, уақыт ресурстарын табу, басымдықтарды белгілеу және жоспарланғанның орындалуын бақылау үшін жұмыс уақытын тиімді жоспарлау ретінде қарастырылады. Бүгінгі таңда көптеген елдердің экономикасында еңбек ресурстарымен жұмыс саласындағы проблемалар маңызды деп танылады. Әр түрлі елдер тәсілдерінде айтарлықтай айырмашылықтар бар. Ең басқару практикасы арасында айқын көрінетін Ресей мен Батыста. Өз кезегінде, батыстық басқару практикасы да гетерогенді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Глеб Архангельский, Марианна Лукашенко «Тайм – менеджмент. Полный курс» 2012г
2. Бехтерев С.В. Майнд-менеджмент: решение бизнес задач с помощью интеллект карт. - М.: Альпина Пабlishер, 2011.
3. Васильченко Ю. Механизм времени. Тайм-менеджмент: теория, практикум. – Киев: Наша культура и наука, 2011.

ОЦЕНКА И РОЛЬ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Зохидов Р.Р., Бобомуродов Н.К., Нигманходжаева Г.Х. - студенты группы УА-2011 р-1

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Агабекова Г.Н.

Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада ҚР экономикасындағы төлем жүйесінің бағасы мен рөлі қарастырылады.

Summary: This article discusses the assessment and role of the payment system in the economy of Kazakhstan.

Главным событием для платежного рынка Казахстана в 2016 году стало принятие в июле нового закона «О платежах и платежных системах». Это принципиально новый документ, который создает правовую основу для функционирования всех участников платежного рынка, повышает прозрачность и стабильность отрасли, улучшает права потребителей платежных услуг, в первую очередь за счет государственного контроля над деятельностью частных небанковских поставщиков платежных услуг.

Структурно есть три основных области, подпадающих под действие закона:

- * организация платежных систем и регулирование их работы;
- * разделение видов платежных услуг и основных субъектов, оказывающих платежные услуги, а также в отдельную категорию рынка платежных услуг, определяющую режим государственного регулирования платежных услуг.

Помимо банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, к поставщикам платежных услуг присоединились новые участники - платежные организации, платежные агенты и субагенты;

- * вопросы банковской практики, использования платежных инструментов и способов безналичных расчетов, защиты прав потребителей платежных услуг.

Например, в рамках законодательного улучшения банковской практики время, необходимое банкам для осуществления платежей клиентам, будет сокращено. Если раньше у банка было 3 рабочих дня для принятия поручения и он мог его выполнить на следующий день после акцепта, то сегодня он должен выполнить поручение клиента не позднее, чем на следующий рабочий день после получения. Таким образом, срок сокращен с 4 до 2 рабочих дней, а с июня 2017 года все платежи должны осуществляться банками ежедневно.

Документ также учитывает активное развитие современных технологий и закладывает основу для будущего развития рынка. Если, например, недавно пластиковая платежная карта была единственным носителем платежной информации, то сегодня в качестве средства инициирования платежа могут выступать чип, SIM-карта, смартфон, часы и другие форм-факторы, соответственно, эти нюансы отражены в законе.

После принятия закона полностью обновлена соответствующая нормативная база Национального Банка Казахстана, регулирующая функционирование платежных систем, рынок платежных услуг и использование платежных инструментов.

Сегодня платежный рынок в Казахстане состоит из двух сегментов - рынка платежных систем и платежных услуг. Новый закон определяет платежную систему как систему, участниками которой являются финансовые учреждения - банки и организации, осуществляющие определенные виды банковских операций (последние, например, Казпочта, Комитет казначейства Министерства финансов, фондовая биржа, Центральный депозитарий ценных бумаг, Государственные пенсионные и социальные выплаты) оператор).

Таким образом, платежная система носит межбанковский характер и предусматривает межбанковские расчеты. В этой связи выделим национальные платежные системы, являющиеся дочерней структурой Национального Банка Казахстана «Казахстанский межбанковский расчетный центр», оператор которой обеспечивает денежно-кредитную политику, крупные и срочные платежи в финансовом секторе и индивидуальные платежные системы, такие как карточные или международные системы денежных переводов. необходимо.

Субъектами рынка платежных услуг являются поставщики платежных услуг, в том числе небанковские операторы систем электронных денег и провайдеры мобильных / интернет-платежей. Закон определяет конкретный перечень платежных услуг, предоставляемых для каждого типа поставщиков, и основания, на которых поставщики платежных услуг имеют право их предоставлять (лицензирование, регистрация, агентское соглашение).

По итогам 2016 года все ключевые показатели платежного рынка Казахстана демонстрируют положительную динамику. Если говорить о рынке платежных карт, то количество платежей, проведенных с их помощью, увеличилось на 41,5%, их объем - на 56,9%, количество активных пользователей за последний год увеличилось на 13%. Практически все международные карточные системы предлагаются в Казахстане. Сегодня 27 банков второго уровня и Национальный почтовый оператор (АО «Казпочта») выпускают платежные карты (всего выпущено 15,6 млн. Дебетовых карт (81%), кредитных карт (15,2%), дебетовых карт с кредитным лимитом / кредитом). - к использованию доступны дебетовые карты (3%) и предоплаченные платежные карты (0,8% от общего количества выпущенных платежных карт).

Банки работают над развитием инфраструктуры, расширением спектра новых услуг, внедрением высокотехнологичных решений - например, набирают популярность косвенные платежи на небольшие суммы с использованием технологии NFC. Платежи, не связанные в настоящее время

С момента создания правовой базы для банков по выпуску электронных денег и небанковских провайдеров для выполнения функций операторов системы электронных денег, этот сегмент рынка также продемонстрировал активный рост. В Казахстане действует 16 систем электронных денег, количество транзакций увеличилось в 2,5 раза по сравнению с 2015 годом и

составило 11,1 млн транзакций. Средняя сумма одной операции составляет 3400 тенге (около 620 рублей), что соответствует назначению данного инструмента для сегмента микрофинансирования.

В 2016 году большое внимание было уделено обсуждению различных инновационных технологий в мире платежей, перспективам использования технологии блокчейн, роли финтеха и судьбе традиционного банкинга, а также кибербезопасности. Национальный Банк Казахстана активно изучает и анализирует эти процессы.

Здесь мы можем выделить несколько направлений - глобальная тенденция быстрых платежей на национальном уровне, доступ третьих лиц к банковскому счету клиента для предоставления своих услуг и услуг его потокам, а также удаленная идентификация клиентов.

У нас есть определенные функции в этих областях. Внимательно изучается международный опыт работы систем экспресс-оплаты. Технологический прогресс отражается в изменении платежных отношений. Наблюдаем повсеместное внедрение мобильных технологий, как быстро интернет изменит поведение и ожидания клиентов, а также повысит требования к предоставлению банковских и платежных услуг. Удобство банкинга измеряется не удаленностью до отделения или графиком его работы, а возможностями банковских приложений [1].

Поэтому во многих странах мира населению, малому и среднему бизнесу разрешено производить розничные платежи в режиме реального времени. Появление таких систем выведет отношения между банком и клиентом на качественно новый уровень, а также откроет возможности для развития мобильных платежей и электронной коммерции. При этом ужесточатся требования к операционным системам банков и обеспечению непрерывности их деятельности. Для реализации такого проекта необходимо усовершенствовать информационные системы банков для обеспечения и поддержки круглосуточного обслуживания клиентов. Внедрение такой системы не только новаторское, но и позволяет банкам внедрять новые услуги.

В Национальном Банке Казахстана создана рабочая группа по изучению использования новых технологий в финансовом секторе. В качестве одного из перспективных направлений его участники рассматривают возможность использования технологии Blockchain.

Дальнейшее развитие и расширение цифровых сервисов напрямую связано с возможностью удаленной идентификации клиента, обменом информацией между вовлеченными сторонами. Мы знаем, что в России также обсуждаются вопросы удаленной идентификации клиентов на основе единой системы идентификации и аутентификации. В Казахстане каждый гражданин имеет уникальный идентификационный номер, который присваивается ему при рождении, а также бизнес-идентификационные номера юридических лиц, включенные в единую государственную базу данных. Считается, что необходимо использовать возможности системы электронного правительства, включая персональные идентификаторы, для обеспечения эффективной

удаленной идентификации Клиента. Это требует комплексного подхода, определения всех процедур и взаимодействия информационных систем участников финансового рынка с информационными системами государственных органов [2].

Сегодня в направлении взаимодействия государственных и негосударственных информационных систем реализуется проект по предоставлению банкам информации о платежах в бюджет через платежный шлюз «Электронное правительство» в информационные системы государственных органов. Проект направлен на улучшение и ускорение предоставления госуслуг, не дожидаясь подтверждения из казны.

В настоящее время в Казахстане существует многоуровневая архитектура платежного рынка на законодательном уровне, то есть на рынке активно работают новые институциональные субъекты, наряду с банками. Эти участники финтех-компаний предлагают альтернативу услугам традиционных поставщиков платежных услуг - банков, тем самым стимулируя конкуренцию и снижая стоимость платежей. Открытый доступ к банковским счетам клиентов для сторонних поставщиков платежных услуг

Сегодня частные банки обслуживают свои технологические платформы не только для своих клиентов, но и для клиентов других банков. То есть, например, у меня есть счет и платежные карты в одном банке, но я могу использовать Интернет или мобильный банкинг другого банка, не переходя на обычное обслуживание. Также вместо банка таким технологическим партнером может быть небанковская организация, на чьей стороне начинается платеж.

Таким образом, цифровая трансформация меняет модели обслуживания клиентов. Мы видим, что Европейский Союз активно продвигает эту инициативу в новой платежной директиве, которая требует от банков с согласия Клиента предоставлять сторонним поставщикам платежных услуг доступ к банковскому счету клиента. Наш новый закон «О платежах и платежных системах» закладывает основу для взаимодействия третьих и основных поставщиков платежных услуг по предоставлению доступа к банковскому счету клиента.

Это те проекты, которые Национальный банк намерен реализовать в среднесрочной перспективе. Понятно, что эти направления приведут к усилению конкуренции, борьбы за клиента, в результате чего он только выиграет [3].

Важно объединить усилия членов Союза для проведения согласованной политики в рамках ЕАЭС. В сфере платежных систем была создана рабочая группа на регулирующем уровне для координации развития национальных платежных систем. Рабочая группа уже определила ряд конкретных направлений сотрудничества, включая сотрудничество в области национальных систем платежных карт, внедрение международного стандарта ISO 20022 для передачи финансовых сообщений и развитие финансовых технологий. Регуляторы государств-членов ЕАЭС будут совместно работать над этими проектами в рамках специальных комиссий и подгрупп.

Несмотря на слухи о стремительном отмирании наличных из года в год, если оценивать ситуацию в Казахстане и других странах ЕАЭС или СНГ, то денежные расчеты вносят значительный вклад в их розничную торговлю. Поэтому думаю, что нам пока рано рассматривать возможность полной замены наличных денег и вывода их из обращения.

В то же время, если говорить о цифровых валютах как аналоге электронных денег, то есть перспектива их выпуска центральными банками. Частные центральные банки активно изучают эту возможность. В связи с этим необходимо лучше понимать цели центрального банка по выпуску цифровых валют и их перспективы. В некоторых странах это может повысить доступность финансовых и платежных услуг для населения. В то же время необходимо проанализировать риски, связанные с возможной конкуренцией центральных и коммерческих банков в этой сфере. В любом случае, я думаю, что цифровые валюты все чаще используются наряду с традиционными инструментами.

Перед нами стоит задача создать экосистему, которая обеспечивает эффективное межсистемное взаимодействие и предоставляет широкий спектр доступных, удобных и безопасных платежных продуктов и инструментов для населения и бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Интернет ресурс Национального банка Республики Казахстан .
2. Марченко Г.А. «Банковский сектор Казахстана: состояние и перспективы развития», г. Алматы, 2011г.
3. Шишлов А.Н. «КЦМР – оператор платежной системы Казахстана»

ОӘЖ 896.58.6.14.

ӨНДЕУ ӨНЕРКӘСІБІ КӘСІПОРЫНДАРЫН БАСҚАРУ ТҮСІНІГІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Ибрагим Ж.Н., Сеилханов Д.Е., Абдугаппаров К.Т. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация о теоретических основах концепции управления производственными предприятиями.

Summary: This article provides information on the theoretical foundations of the concept of managing industrial enterprises.

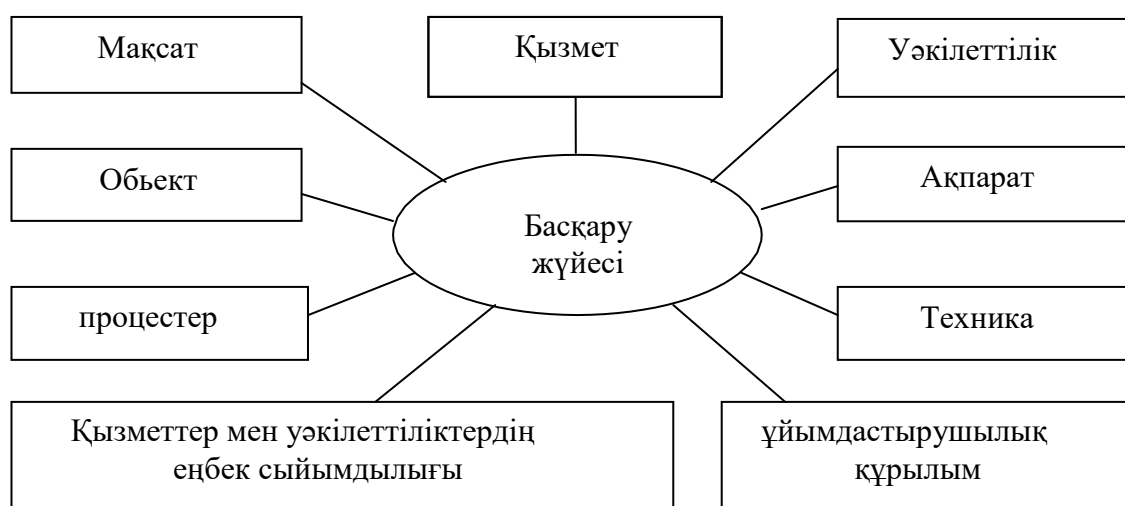
Жалпы түрде алғанда кәсіпорындағы басқару екі субъектінің арасында болатын өзара әрекеттесудің белгілі-бір түрі ретінде қарастыруға болады. Олардың біреуі осы өзара әрекеттестікте субъектінің орнында болса, екіншісі – басқару объектісінің орнында болады. Басқарушылық нақты өзара әрекеттестік туралы айтуға болады, егер де басқару объектісі басқару субъектісінің шешімін орындайтын болса ғана. Соған сәйкес, басқару жүзеге асырылады немесе асырылмады деп айтуға да болады. Басқару шешімі орындалуы үшін, біріншіден, басқару субъектісінде басқару объектісін басқару қажеттіліктері

мен мүмкіндіктері болуы керек, ол үшін тиісті басқарушылық шешімдерді шығару керек, екіншіден, басқару объектісінде осы шешімді орындауға дайындығы мен мүмкіндігі болуы керек. Аталған шарттар басқару субъектісі басқару объектісін басқару процесін жүзеге асыруы үшін қажетті және жеткілікті болып табылады [1].

Басқару объектісі деп кәсіпорынның жеке құрылымын түсінген жөн, бұл жағдайда басқарушылық әрекет бағытталған тұтастай кәсіпорынды айтамыз, ал басқару субъектісі – басқарушылық әрекетті жүзеге асыратын орган немесе тұлға болып табылады. Басқарудың міндеттерін шешетін нақты әрекет етуші жүйе болған кезде ғана басқару жүзеге асырыла алады. Егер де аталған жүйе кәсіпорыннан әрбір бөлшегімен органикалық бірігей болса, оның әрекеттері басқару жүзеге асырылатын болса, және де ол басқарушылық міндеттерден айырмашылығы бар міндеттерді шешпесе, онда оны мамандандырылған жүйе немесе басқару жүйесі деп қарауға болады.

Басқару жүйесі – бұл әлеуметтік-экономикалық жүйеде басқару процесін іске асыратын байланыстар мен буындардың жиынтығы. Әрине, басқару жүйесін көрсететін байланыстар өздерімен-өздері өмір сүре алмайды, олар әлеуметтік-экономикалық жүйенің барлық байланыстарымен тығыз және тікелей байланысқан. Тек осының арқасында ғана басқару процестерін жүзеге асыру мүмкіндігі болады.

Басқару жүйесін қалыптастырудың негізінде жеті фактор жатыр: басқарудың мақсаты, басқарудың қызметтері, басқарудың уәкілеттілігі, қызметтер мен уәкілеттіліктердің еңбек сыйымдылығы, басқару объектісі, ақпарат, техника (1-сурет). Дәл осы факторлар барлығы жинала келе басқару жүйесінің буындарының бар немесе жоқтығын, олардың шамасын, ұйымдық статусын, яғни басқару жүйесіндегі орнын, басқа буындармен байланысын анықтайды [2]. Мақсат басқарудың жүйесін өзінің келесі сипаттамаларымен анықтайды.



Ескерту: автормен жасалған

Сурет 1 - Басқару жүйесін қалыптастыруға әсер ететін факторлар

Біріншіден, мақсаттың декомпозициясы, оны құрайтын мақсаттық ұстанымдардың жиынтығымен, яғни мақсаттар ағашымен көрсетуге болады. Мақсаттық ұстанымдардың әрқайсысы оған жету жолында жұмыс жасайтын мамандандырылған буынды қажет ететіндігін анықтауға мүмкіндік береді.

Алайда осындай мақсаттар ағашын тұрғызу үшін, басқару мақсаттарының декомпозициясын жасау үшін мақсат нақты, айқын, түсінікті, қолжетімді болуы керек. Басқару жүйесі қалыптасуының келесі факторы басқару қызметтері болып табылады. Қызметтер – бұл басқарудың дифференциациясы мен интеграциясын анықтайтын іс-әрекет түрлері.

Басқарушылық іс-әрекеттің бөлінуі мен мамандануы басқару сапасын арттыру, уақытты үнемдеу, жұмыстың тар мамандандырылған тәсілдері мен операцияларын (мысалы, бухгалтерлік есеп, кадрлармен жұмыс, компьютерлік техниканы пайдалану, т.б.) меңгеру үшін қажет. Дәл осы іс-әрекеттің бөліну процесінде буындардан тұратын басқару жүйесі пайда болады, ол буындардың артына қызметтердің не белгілі-бір құрамы, немесе жекелеген қызмет бекітіледі. Алайда басқару дегеніміз – жоғарыда айтылғандардан басқа, басқарушылық шешімдерді қабылдауды да білдіреді. Ол шешімдер әсер ету жағдайын сипаттайды. Ал басқарушылық шешімдер үшін уәкілеттілік – шешімдер қабылдау құқығы керек. Осындай құқықтардың бар немесе жоқтығы, жоғарыда аталған қызметтер сияқты басқару жүйесінің буынын сипаттайды. Уәкілеттіліктер буындарға бөлінеді және бекітіледі.

Осы факторлардың барлығы өз жиынтығымен және өзара әрекеттестігімен әрекет етеді, сондай-ақ, оларды есепке алу үлкен сараптамалық және жобалық жұмысты қажет етеді. Басқару жүйесін оларды құру кезінде де, оларды реконструкциялау, модернизациялау және жетілдіру жүйелерінде де жобалау керек. Басқару жүйелерін талдау, диагностикалау және жобалау – менеджердің тиімді басқаруға қол жеткізуі жолындағы басты міндеттерінің бірі. Ол үшін басқару жүйесінің сипаттамаларын білу керек, олар бойынша бағалауға, есептеуге болады. Егер де бұл сипаттамалар сандық көрсеткіштермен берілетін болса, басқару жүйесін бақылауға және жобалауға болады [3].

Басқару жүйесінің ахуалы мен ерекшеліктерін көрсететін он сипаттамасы бар.

1. Басқару қызметтерін бөлу, олардың мамандану және шоғырлану дәрежесі. Бұл басқару қызметтерінің басқару жүйесіндегі буындар арасындағы бөлінуінің тәжірибелік негізділігінің (мақсаттылығының, рационалдылығының), тепе - теңдігінің сипаттамасы. Бұл сонымен қатар олардың қызметтері мен өзара әрекеттестігі сипатының сәйкестік сипаттамасы. Басқарудың тиімділігі мен сапасы осыған байланысты болады.

2. Басқару жүйесінің құрамы мен құрылымы, оның сызықтық және функционалдық буындар үйлесуінің критерийлеріне типологиялық жатуы.

3. Уәкілеттіліктердің басқару жүйесінде бөлінуі, басқару иерархиясының типі мен орталықтандырылу дәрежесі.

4. Басқарудың еңбек сыйымдылығы, басқару жүйесіне тартылған және

де басқарудың буындары мен деңгейлері бойынша белгілі-бір тәртіппен бөлінген жұмысшылардың саны.

5. Басқару жүйесінің деңгейлері мен белгілі-бір деңгей аясындағы буындардың қатынасы.

6. Басқару жүйесі буындарының ақпараттық жүктемесі, басқару жүйесінің белгілі-бір буындарында шоғырланған ақпараттардың көлемі.

7. Басқару жүйесіндегі байланыстардың бөлінуі:функционалдық, әдістемелік, кеңес беру және т.б.

8. Басқару жүйесінің техникалық жабдыкталуы – техниканы бөлу және оны функционалдық пайдалану.

9. Басқару жүйесінің құрылымы, конструкциялық негізі, буындардың тікелей бағыныштылығының байланыстары.

10. Басқару жүйесінің мақсатқа ұмтылуы және мақсаттылығы, оның мақсаттар ағашының сәулетіне сай келуі.

Кез-келген кәсіпорын, компания, мекеме – бұл жүйе, сондықтан да тиімді басқару үшін осы жағдайды ескермеске болмайды. Жүйе – бұл құрылым, ол жерде кейде болжанбайтын процестер орын алуы мүмкін. Бірақ бұл бір қарағанда ғана. Жүйе өзара байланысқан элементтерден тұрады және бірқатар пайдалы қасиеттерге ие, оларды шебер пайдалана білсе, айтарлықтай және жылдам нәтижелерге жетуге мүмкіндік береді.

Іс-әрекеттің кез-келген түрінде, әсіресе бизнесте, ең бастысы – нәтиже. Кез-келген операция, кез-келген процесс барлық уақытта күтілген нәтижеге алып келуі керек. Ойлаудың үстемдігін әрекеттен нәтижеге қарай өзгерту керек, өйткені тіпті дұрыс деген әрекеттердің өзі де барлық уақытта күткен нәтижелерге алып бармайды. Ол үшін міндеттерді жауапкершілікпен ауыстыру керек [4].

Факторға келесі анықтамалар берілген: «фактор дегеніміз қандай-да бір процестің себебі, қозғаушы күші, оның сипатын немесе жекелеген тұстарын анықтайтын құбылысы». Кәсіпорынның іс-қимылына ықпал етуші факторлардың жіктелуі жөніндегі ғылыми әдебиеттерді зерделей келе, зерттеудің бұл саласына келудің бірыңғай тәсілі жоқ деген тұжырымға келдік. Факторлардың жіктелулері ішінде біздіңше, келесілері қызығушылық тудырады.

Сонымен, Д.Бобрышев дағдарыс кезеңінде компаниялардың іс- әрекетіне ықпал ететін факторлардың екі тобын бөліп қарастырды: экономикалық жүйелерге қатысты дағдарыстың пайда болуының эндогенді және экзогенді себептерімен байланысты факторлар. Біздіңше, бұл жіктемеде көшірме бар: «Мемлекеттік-экономикалық» және «Мемлекеттік- құқықтық» топтардың факторлары ұқсас.

Г.Бураканованың пікірі бойынша, басқару субъектілеріне (сыртқы және ішкі факторлар) және субъектінің белсенділік векторларына (құрылымдық және жандандырушы) қатысты жағдайлар факторларды бөлуге негіз болады.

Біздің ойымызша, С.В.Шекшин ұсынып отырған персоналды басқарудың тиімділігіне ықпал ететін факторлар жіктемесі біршама дәлсіздеу, өйткені көшірмелейтін факторлар тобы бар. Мысалы, «инфляция» және «жұмыссыздық» факторлары аймақтық-ахуалдық факторлар тобына қосылған, алайда оларды әлеуметтік-экономикалық факторлар қатарына да қосуға болады. «Шеттетілетін міндеттердің сипаты» факторын біз техникалық және технологиялық факторлардың қатарына емес, құрылымдық - ұйымдастырушылық факторлар қатырына қосу керек деп санаймыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Бобрышев А.Д. Методический подход к измерению уровня организационного развития, исходя из приоритетных задач руководителя [Текст] / А. Д. Бобрышев // Страховое дело. - 2011. - N 9. - С. 48-54
2. Toonen Marcel, Ebskamp Michel and Kohler Robert Improvement of fibre and composites for new markets, Springer - Verlag, Berlin Heidelberg, 2010.
3. Мардас А. Н., Мардас О. А. Организационный менеджмент. СПб.: Питер, 2013. – 336 с.
4. Мигулева А.А., Бурденко Е.В. Мотивы совершения сделок по слиянию поглощению// Лизинг. Технологии бизнеса. - 2014. -№ 7/2014. - С.69 - 73. 0,3 п.л.

УДК 336.29

ЦЕЛЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Ибрашев Д.Н., Фатхуллоев З.Т., Издыбаева Р.М. – студенты группы ЭУ-2011 р-1
Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель Жайлауова А.Ш.
Университет Мирас, г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада банктік реттеу ұғымы және банктік реттеудің мақсаты мен қажеттілігі қарастырылған.

Summary: This article discusses the concept of banking regulation and the purpose and necessity of banking regulation.

В переводе с латыни слово "регулирование" означает "я организовываю, веду к порядку, норме, правилу, то есть целенаправленным процессам, обеспечивающим сохранение или изменение экономических явлений и их связей".

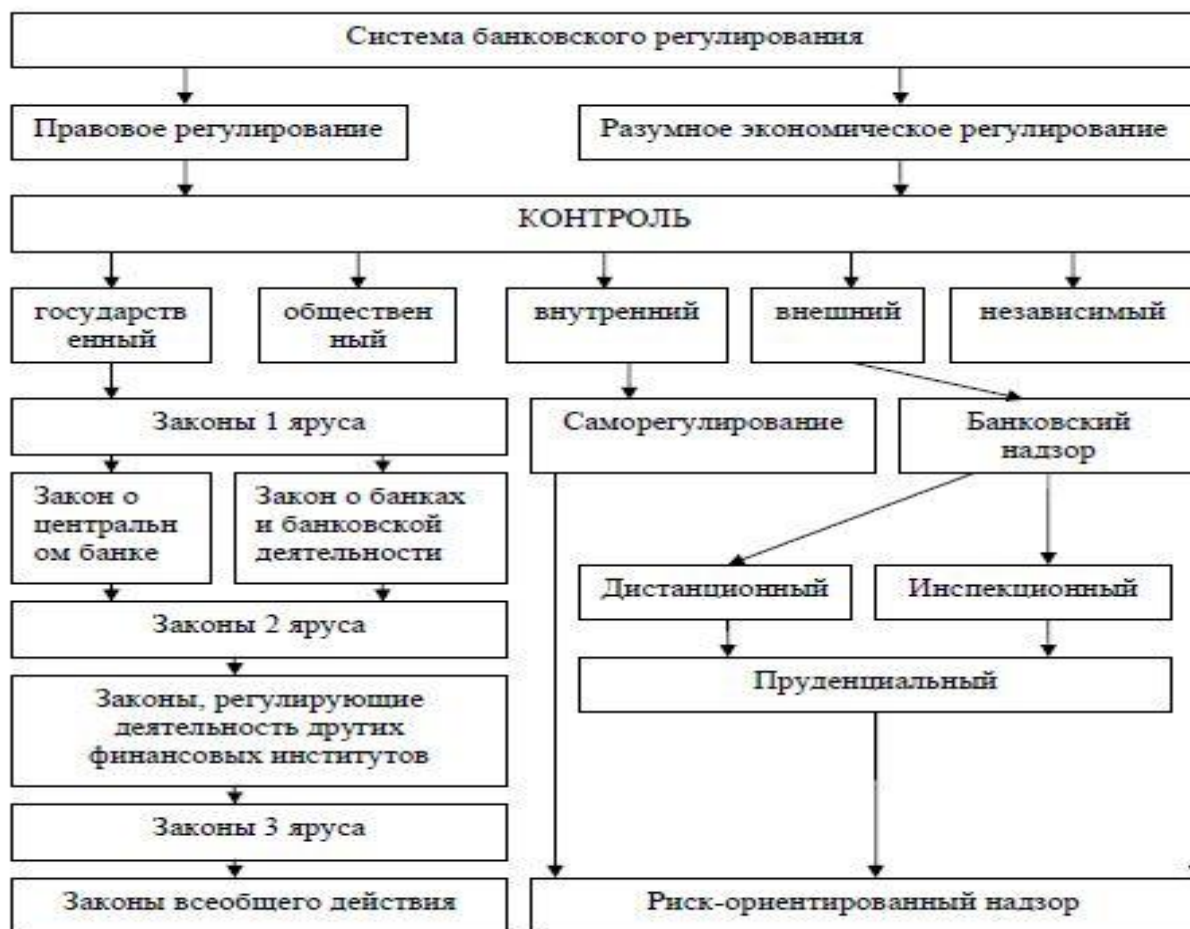
Под банковским контролем следует понимать деятельность национального органа управления экономикой, которая направлена на определение уровня экономического управления предприятиями и объединениями, вытекающего из его функций и обслуживающего их, с целью воздействия на конкретный банковский метод в интересах обеспечения рационального использования кредитного фонда и повышения эффективности общественного производства [1].

"На самом деле, надзор в понимании контроля важнейшей функцией государственного управления является обеспечение соблюдения указа президента и верховенства закона, осуществление законности любых операций

(финансовый контроль, страховой надзор, прокурорский надзор, Безопасность, Безопасность дорожного движения и другие виды надзора)".

Регулирование деятельности банков осуществляется как в отношении отдельного банка, так и на консолидированной основе, т. е. в отношении группы банков.

Поэтому, на наш взгляд, под понятием "банковское регулирование" следует понимать совокупность мер, методов, инструментов, мер экономического и правового характера, влияющих на деятельность банков второго уровня в целях обеспечения стабильного функционирования всей банковской системы и раннего выявления и предотвращения системных рисков. Кроме того, банковское регулирование шире понятий "Банковский контроль" и "банковский надзор". Система банковского регулирования схематично показана на рисунке 1. Переход к рыночным отношениям в экономике привел к созданию двухуровневой банковской системы. Двухуровневая банковская система требовала изменений в банковском законодательстве, поэтому, по нашему мнению, система банковского регулирования должна включать элементы правового и разумного экономического регулирования.



Примечание: составлено автором

Рисунок 1 – Система банковского регулирования

В настоящее время во многих странах банковское законодательство состоит из трех уровней. Первый уровень состоит из 2 блоков, одним из которых является закон "О Центральном банке", который определяет правовой статус, функции, операции, цели и задачи материнского банка страны. Второй блок представлен законом, регулирующим деятельность банков второго уровня, а также законами, определяющими порядок и условия отдельных банковских операций и услуг.

Второй уровень банковского законодательства-это законы, регулирующие деятельность других финансовых учреждений, так или иначе связанных с банковской деятельностью. Это могут быть законы о ценных бумагах, финансовых и промышленных компаниях и группах, фондовых биржах, ипотеке, трастах, инвестиционных фондах и т.

Третий уровень включает в себя законы универсального действия как правила. К ним относятся, прежде всего, Конституция, Гражданский кодекс, экономическое право и др.

Контроль за деятельностью банков второго уровня осуществляется в целях обеспечения их устойчивости и устойчивости путем предупреждения системных рисков.

Для большей эффективности система банковского регулирования и надзора должна включать в себя различные виды контроля:

государственное государство (выраженное в наличии банковского законодательства);

общественное общество (контроль со стороны общества);

ведомственный (надзор со стороны Национального банка или другого специального учреждения);

независимая независимая (контроль независимых аудиторских фирм)

Банковское законодательство второго уровня - это законы, регулирующие деятельность других финансовых учреждений, которые так или иначе связаны с банковской деятельностью. Это могут быть законы о ценных бумагах, финансовых и промышленных компаниях и группах, биржах, ипотеке, трастах, инвестиционных фондах и так далее [2].

Третий уровень рассматривается как положения Универсальных законов действия. К ним относятся, прежде всего, Конституция, Гражданский кодекс, хозяйственное право и т.д.

Мониторинг деятельности банков второго уровня осуществляется с целью обеспечения их стабильности и устойчивости путем предотвращения системных рисков.

Чтобы быть эффективной, система банковского регулирования и надзора должна включать различные виды контроля:

- государство (выражается в наличии банковского законодательства);

- общественный (общественный контроль);

- ведомственный (надзор со стороны НБ.Республики Казахстан или другого специального учреждения);

независимый (контроль независимых аудиторских фирм) [3].

Основываясь на национальном законодательстве о банковской деятельности, международных принципах и положениях, регулирующий орган определяет законодательные и нормативные требования к банкам, включая формы отчетности.

В этой связи следует отметить, что создание единого органа по регулированию и надзору за финансовыми институтами не противоречит международной практике, поскольку такие органы действуют во многих странах.

Список использованной литературы:

1. Сейткасимов Г.С., Маулетов К.М., Мусина А.А. Банковское дело. - Астана, Изд-во КазУЭФ и МТ, 2007.
2. Сайт Национального Банка Республики Казахстан
3. Сайт по мониторингу экономики Казахстана <http://ranking.kz/>

УДК 419

СТРАХОВОЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА

Иманалиева С.Е., Еркебекова А.М., Әмреқұл С.Ә. - студенты группы УА-2011 к-1

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Агабекова Г.Н.

Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Қазақстанның сақтандыру нарығы қарастырылады

Summary: This article discusses the insurance market in K.Z.

По итогам 2018 года страховой рынок Республики Казахстан собрал страховых премий на сумму 385 млрд тенге, что на 4% больше, чем в 2017 году. Объем страховых премий по обязательному страхованию достиг 102 млрд тенге, рост по сравнению с 2017 годом на 23%, по добровольному личному страхованию - 131 млрд тенге, рост 30%, по добровольному имущественному страхованию - 151 млрд тенге, снизился на 12%.

Сумма страховых премий, выданных на перестрахование, составила 90 млрд тенге или 23% от общей суммы страховых премий. Нерезиденты Республики Казахстан получили 20% страховых премий на перестрахование.

Общая сумма страховых выплат в 2018 году составила 95 млрд тенге, что на 7% больше аналогичного периода 2017 года.

В целом количество выплат по обязательному страхованию гражданской ответственности ИПЦ снизилось по сравнению с 2017 годом с 68 тысяч до 60 тысяч. При этом средний размер выплаты увеличился с 343 тысяч тенге до 368 тысяч тенге. Объем активов страхового сектора превысил 1 трлн тенге, увеличившись на 13%. Обязательства увеличились на 13% до 580 млрд тенге. Прирост страховых резервов увеличился на 519 млрд тенге и составил 13%. Собственный капитал - 468 млрд тенге, рост 14%.

В 2018 году размер страховых взносов страховой компании «Коммерс-Омир» составил 11 млрд тенге, увеличившись на 50%. В 2018 году страховые

взносы по обязательному страхованию выросли на 109% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года и составили 6 млрд тенге, рост за счет увеличения премий по гражданской ответственности ИПЦ на 3 млрд тенге. Сумма страховых взносов по добровольному личному страхованию увеличилась на 31% и составила 1 млрд тенге, за счет роста портфеля ЕМС увеличился на 32%. Страховые премии по добровольному имущественному страхованию на уровне 2017 года составили 3 млрд тенге.

В 2018 году объем страховых выплат компании превысил 3,7 млрд тенге, рост по сравнению с 2017 годом составил 73%. Обязательные страховые выплаты превысили 2 млрд тенге, рост на 74%, добровольное личное страхование - 551 млн тенге, рост на 61%, добровольное имущественное страхование - 1,2 млрд тенге, рост на 77%, крупные выплаты произведены по страхованию имущества.

По состоянию на 01.01.2019 активы компании превысили 22 млрд тенге (рост на 36%), страховые резервы - более 7,6 млрд тенге (рост на 33%), собственный капитал - превысил 10,1 млрд тенге (рост на 17%).

В 2018 году международное рейтинговое агентство AM Best повысило рейтинг АО «Страховая компания» Коммекс-Омир - рейтинг финансовой устойчивости с C ++ до B и долгосрочный кредитный рейтинг эмитента с «b +» до «bb -». Стабильный ".

В конце 2018 года «Коммекс-Life» представила обновленный бренд, отражающий изменения, произошедшие в компании за последние годы. Ребрендинг был проведен впервые за три десятилетия деятельности компании. Визуальное решение, представленное в новом логотипе, олицетворяет бесконечность и совместимо с концепциями бесконечной заботы, любви, безопасности, поддержки. Яркие сочные цвета, компактность фирменного названия kommesk и современный шрифт говорят о будущем и новизне, что, в свою очередь, вселяет уверенность клиентов компании в будущее. Все хорошие качества и ценности «Коммекс-Лайф» сохраняются и активно поддерживаются.

Напоминаем, что с 1 января 2019 года в Казахстане введено онлайн-страхование, в том числе самое популярное и распространенное - обязательное страхование автогражданской ответственности. Вероятно, это крупнейшее технологическое изменение на страховом рынке за последние годы. В настоящее время проходит этап адаптации для устранения недостатков и технических проблем во взаимодействии с базами данных в режиме онлайн.

По некоторым оценкам, в первый год онлайн-страхования его доля в общем объеме не превысит 3-5%, но постепенно акцент будет смещаться в онлайн [1].

В минувшем периоде января 2019 года премии по онлайн страхованию Коммекс-Омир превысили 2 миллиона тенге. Доля мужчин среди клиентов составляет 76%, доля женщин - 24%. 50% застрахованных - люди в возрасте от 21 до 35 лет. Новые клиенты составляют 50% от общего числа. Самому младшему клиенту 21 год, самому старшему 72 года. Самыми популярными днями подачи заявления на электронный полис были понедельник и четверг, а

наименьшая активность отмечалась по средам. Алматы и Астана - лидеры онлайн-страхования, на два мегаполиса приходится 60% всех продаж через Интернет. Затем Алматинская область, Актобе, Костанай, Шымкент. Следует отметить, что электронные полисы выдают не только в крупных городах. Например, доля страхователей, проживающих в сельской местности, составляет 12%. Онлайн-регулирование наряду с регистрацией электронного полиса на сайте «Коммекс-Омир», т.е. отправка документов в электронном виде для перерегистрации договора; нарушение; страховой случай, уведомление о; определение размера ущерба; Есть возможность получить страховую выплату.

В рамках ВТО Казахстан взял на себя обязательства по доступу к услугам, включая рынок страхования. В следующем году закончится пятилетний период ожидания выхода иностранных страховщиков на рынок Казахстана. Напомним, что для «выхода» на страховой рынок Казахстана иностранные компании должны соответствовать следующим условиям:

- 5 млрд тенге активов страховой / перестраховочной организации, необходимых для открытия филиала в Казахстане;
- филиалам страховых компаний-нерезидентов разрешено предоставлять страховые услуги в определенных секторах (страхование жизни или общее страхование) и по классам страхования, если материнская компания-нерезидент имеет не менее 10 лет опыта работы во всех секторах и классах;
- филиалом должны управлять не менее двух резидентов Казахстана;
- коммерческое участие допускается только в форме юридического лица Республики Казахстан путем создания акционерного общества [1].

В конце 2018 года истек трехлетний период с даты вступления Казахстана в ВТО из-за определенных ограничений на страховую деятельность. В частности, заключение договоров страхования со страховыми компаниями-нерезидентами Республики Казахстан в части страхования рисков, связанных с услугами морского транспорта, коммерческой авиации, космических полетов (включая спутники) и грузовых перевозок, а также рисков перевозки грузов, транспортных средств и ответственности; разрешено выполнять. Соответственно, в 2019 году ожидается усиление конкуренции в этом сегменте.

Страхование профессиональной ответственности защищает от претензий третьих лиц в связи с ошибками и упущениями при исполнении служебных обязанностей. Этот тип является обязательным и добровольным. Обязательное страхование в рамках ответственности может быть дополнено добровольным страхованием. Застрахованными могут быть юридические и физические лица. Помимо возмещения финансовых затрат, этот вид страхования позволяет профессионалу урегулировать претензии в досудебном порядке, не нанося ущерба своей репутации в результате длительных судебных разбирательств. Кроме того, страхование профессиональной ответственности включает социальную составляющую, направленную на защиту интересов граждан.

Список использованной литературы:

1. Интернет ресурсы Национального Банка РК <https://www.nationalbank.kz/>

РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА

Иманбердиева Б.Е., Инкар Д.С., Мауленберді Н.Г. – УА-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: аға оқытушы Кененбаева З.М.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Қазақстанның қазіргі экономикалық инвестиция нарығы және оның ерекшеліктері қарастырылады.

Summary: This article discusses the current economic investment market in Kazakhstan and its features.

Инвестиции (от латинского слова «investire» и немецкого слова «investment») - это вложение капитала на определенный период времени в отечественное или иностранное предприятие в форме реальных и финансовых вложений с целью получения дохода или личных целей инвесторов. В зависимости от цели инвестиции делятся на две категории [1]:

- фактические вложения в виде капитальных вложений (капитальные вложения, обеспечивающие создание и прирост основных фондов);
- финансовые вложения в виде вложений в ценные бумаги, т.е. вложения в финансовые активы (портфельные инвестиции).

Субъектами являются частные (полностью прибыльные) и государственные (направленные на регулирование экономики и проведение определенной структурной политики).

Понятие инвестирования восходит к эпохе феодализма, и введение вассалов в феодальную собственность называлось инвестором. Слово означало назначение епископов и их жителей, которые имели право управлять церковными землями. Инвестиция позволила инвестору (инвестору) управлять земельными ресурсами, а также этими территориями. Это, с одной стороны, давало доход, а с другой - действовало как развивающий фактор [2].

Позже под инвестициями стали понимать интеллектуальную собственность, инвестируемую в субъекты хозяйствования с целью заработка денег, ценных бумаг, технологий, машин, оборудования, лицензий, товарных знаков, прав собственности, прибыли и достижения результатов.

Казахский ученый У.Б. Инвестиции Баймуратова - это цепь метаморфоз, то есть превращение ресурсов (ценностей) в инвестиции (затраты) и возврат дохода (результатов) в результате этих вложений [3].

В свою очередь, объем инвестиций в страну является своеобразным «барометром», отражающим рост общественного благосостояния и «независимость страны от внешних воздействий» [4].

Инвестиционный рынок является неотъемлемой частью рынка кредитного капитала, и его роль заключается в «накоплении и распределении денежного капитала с целью обеспечения экономики необходимыми ресурсами путем организации обращения кредитного капитала без нарушения

нормального оборота промышленного капитала». В то же время автор признает, что инвестиционный рынок имеет свои особенности и особенности, но как сегмент рынка кредитного капитала.

У инвестиционного рынка две стороны: реальные и финансовые вложения. Под реальными инвестициями он понимает вложение в материальные активы, которые можно «исследовать» (землю, оборудование, фабрики и предприятия). Финансовые вложения - это «бумажные контракты, такие как обыкновенные акции и облигации». Автор считает, что эти формы дополняют друг друга, но не являются конкурентными [5].

В целом в нынешней ситуации значительная часть инвестиций предоставляется в виде финансовых вложений, но в то же время развитие финансовых инвестиционных институтов обеспечивает развитие и реальные инвестиции. Здесь мы видим, что эти две формы тесно связаны и дополняют друг друга.

Показателем инвестиционной привлекательности страны во всем мире является рейтинг инвестиций независимыми международными рейтинговыми агентствами в зависимости от степени риска. Инвесторы в основном ориентируются на эти показатели, так как им сложно самостоятельно анализировать инвестиционный климат в интересующей стране. Перед отправкой инвестиций в ту или иную страну инвестор внимательно изучает инвестиционный климат, рассчитывает и измеряет все ожидаемые риски и, если планируемая доходность их оправдывает, он принимает решение об инвестировании.

Каждый из этих факторов влияет на окончательное решение инвестора как в отдельности, так и в целом, и государство как участник привлечения капитала должно создать благоприятный инвестиционный климат. Инвестиционный климат на макроуровне определяется политической, экономической и социальной стабильностью страны. На микроуровне инвестиционная среда определяется отношениями государства с конкретными инвесторами (частным инвестором или инвестиционной фирмой). Для сохранения уверенности инвесторов и их уверенности в безопасности своих инвестиций государство должно улучшить инвестиционный климат. Это главное условие создания и поддержания положительного имиджа страны. Государство также должно обеспечить привлечение государственных и частных инвестиций. Направление капитала инвесторов на инвестиционном рынке будет зависеть от эффективной реализации инвестиционной политики государства и создания благоприятного инвестиционного климата. Важно помнить, что инвесторы будут вкладывать средства в реальное производство только в том случае, если им это удобно. Таким образом, инвестиционный климат должен быть направлен на поддержку реального сектора экономики. Направление притока капитала зависит от состояния экономики и окружающей среды, и это определяет развитие экономики страны. Следовательно, при благоприятной атмосфере на инвестиционном рынке инвестиционная

деятельность институциональных участников рынка будет эффективно ориентирована на дальнейшее развитие экономики.

Как было определено ранее, важным условием устойчивого развития государства и экономики в целом является создание благоприятного инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности Казахстана в глазах глобальных инвестиций, ближнего и дальнего зарубежья.

В условиях глобального экономического кризиса иностранные инвестиции привлекали и продолжают привлекать особое внимание для многих стран. Например, Китай, будучи одной из наиболее активных стран в инвестиционной деятельности таких стран, как Казахстан, прилагает все усилия для создания благоприятного инвестиционного климата в своей стране. Сегодня Казахстан занимает 50-е место среди 200 стран мира по деловому и инвестиционному климату. Наша страна аккумулировала более 80% всех инвестиций в Центральной Азии из Европы, Америки и Азии, которые за годы независимости составили около 200 миллиардов долларов. На Республику Казахстан приходится более 90% инвестиций Китая в Евразийский экономический союз.

«Наша нынешняя модель рыночной экономики основана на активной роли государства в привлечении иностранных инвестиций», - сказал Президент Нурсултан Назарбаев в Стратегии «Казахстан-2050». Действительно, ежегодно увеличивается государственная поддержка инвесторов: налоговые льготы и гранты, развитие особых экономических зон, введение «единого окна» для контрактных инвесторов, институт инвестиционного омбудсмана для защиты их прав при сборе и подготовке документов. интересы и т. д.

Потенциальные инвесторы еще недостаточно осведомлены об этих преимуществах страны, а главными преимуществами являются уровень заработной платы и культура ведения бизнеса. Тем не менее, как работающие в Казахстане, так и потенциальные инвесторы отмечают высокий уровень телекоммуникационной инфраструктуры и размер потребительского рынка. Направления улучшения: Транспортно-логистическая инфраструктура. Текущие и потенциальные инвесторы указывают на необходимость дальнейшего улучшения транспортно-логистической инфраструктуры страны. Открытая и гибкая торговая политика. Благодаря своему стратегическому положению между Европой и Азией, Казахстан имеет большой транзитный и торговый потенциал. Но для его успешной реализации стране нужна открытая торговая политика. Административная среда. Несмотря на высокий уровень политической стабильности, Казахстан столкнулся с такими проблемами, как коррупция и бюрократия в государственном управлении. Гибкость трудового законодательства и упрощенный порядок выдачи разрешений на работу. Многие инвесторы призывают Казахстан упростить процедуру привлечения квалифицированного иностранного персонала, порядок приема на работу и увольнения работников, а также продолжительность рабочего дня.

Большинство респондентов довольны результатами своей работы в Казахстане. Согласно опросу, респондентам, представляющим крупных

инвесторов (годовой международный оборот 2 млрд долларов США или 1,5 млрд евро и более), легче добиться успеха в Казахстане, чем небольшим компаниям. Также большинство представителей производственного сектора и автомобилестроения (70,4%) довольны своей работой в Казахстане.

В данной статье экономика описывается не только как экспортер сырья, но и как мощная развитая экономика с развитой инфраструктурой и собственным производством во всех секторах экономики, производством дешевого бензина, легкой, пищевой и тяжелой промышленностью, сельским хозяйством, производством и инновационными технологиями. Разработка и внедрение. Все это станет источником новых рабочих мест, повышения социального статуса всех слоев населения, усиления политического и экономического взаимодействия всех структур и ведомств.

Интеграция в мировую экономику, интенсивные инновации и переход на зеленые технологии должны повысить привлекательность Казахстана для инвесторов.

Сегодня страна является важной частью «нового Шелкового пути» между Востоком и Западом и имеет все шансы стать крупным транспортным узлом в Европе и Азии. Кроме того, ведется строительство международного коридора «Западная Европа - Западный Китай», состоящего из трансконтинентальных автомобильных дорог, а также строительство железных дорог большой пропускной способности. Республика должна стать крупным транспортным узлом Европы и Азии, получая дополнительные возможности от растущего товарооборота. Основными факторами роста инвестиций являются выполнение трех этапов. Во-первых, это активная интеграция в мировую экономику, во-вторых, это переход к инновационной экономике, в-третьих, акцент делается на «зеленые технологии».

Список использованной литературы:

1. Маренков Н.Л. Инвестиции. Ростов н/Д.: Феникс, 2012. 448 с.
2. Евсенко О.С. Инвестиции: в вопросах и ответах. Учеб.пособие. М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2015. 256 с.
3. Баймуратов У. Инвестиции и инновации. Нелинейный синтез. Избранные научные труды. Т.3. Алматы: БИС, 2015 320 с.
4. Нешиной А.С. Инвестиции: Учебник. 4-е изд. перераб. и доп. М.: Данилов и К, 2016. 376 с.
5. Кононенко В.А. Банк как посредник на рынке инвестиций: реализация в трансформационной экономике: дисс.... к. эк. н. – СПб, 2014. 221 с.

ОӨЖ: 338-03

ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ПРОЦЕСТІҢ ӘЗІРЛЕУДІҢ НЕГІЗГІ АСПЕКТІЛЕРІ ЖӘНЕ БАҒЫТЫ

Исабеков Т. М., Хашмия А. О. - 509-81 тобының студенттері
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В условиях глобализации экономики механизмы и результаты инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования (предприятий, компаний)

следует рассматривать как одну из проблем финансовых отношений в экономической политике государства. Проблемы финансовых отношений, методов их реализации и роль в современном хозяйстве, в условиях необходимости соответствия мировым стандартам, а также при преследовании цели получения максимального дохода для развития производства, считаются одними из наиболее актуальных в отечественной экономической науке и хозяйственной практике.

Summary: In the context of economic globalization, the mechanisms and results of investment activities of economic entities (enterprises, companies) should be considered as one of the problems of financial relations in the economic policy of the state. The problems of financial relations, methods of their implementation and the role in modern economy, in terms of the need to meet international standards, as well as in pursuit of the goal of obtaining maximum income for the development of production, are considered to be one of the most relevant in domestic economic science and economic practice.

Инновациялар кәсіпорын стратегиясының даму негізі ретінде техникалық немесе технологиялық әзірлемелерді ғана емес, бизнестің жаңа нысандарын, нарықтағы жұмыстың жаңа әдістерін, жаңа тауарлар мен қызметтерді, жаңа қаржы құралдарын іздестіруді және пайдалануды да қамтиды. Олар алдыңғы өніммен салыстырғанда неғұрлым жоғары технологиялық деңгеймен, тауардың немесе қызметтердің тұтыну сапасымен сипатталады. Инновациялар олардың экономикалық өсуі мен бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін кәсіпкерлік, қаржылық, несиелік, кез келген басқа да құрылымдардың тұрақты жұмыс істеуінің маңызды факторы болып табылады [1].

Бүкіл әлемде экономикалық дамудың маңызды факторы ретінде танылған ғылыми – техникалық прогресс қазіргі кезде инновациялық процесс ұғымымен жиі байланыстырады. Бұл ғылымды, техниканы, экономиканы, кәсіпкерлік пен басқаруды біріктіретін жалғыз процесс. Ол жаңалықтарды әзірлеу мен іске асырудан тұрады және идеяның пайда болуынан бастап оны коммерциялық іске асыруға дейін созылады, осылайша өндіріс, алмасу мен тұтыну қатынастарының барлық кешенін қамтиды.

Жүйелі және жүйелі инновациялық қызметті қамтамасыз ету үшін қомақты қаражат, яғни инвестициялар қажет.

Инвестициялық операциялар – бұл бір жылдан асатын кезеңдер ішінде табыс алуды қамтамасыз ететін бизнес-жобаларды іске асыруға ақша қаражатын салуға байланысты операциялар. Тәжірибеде оның мынадай түрлері мұндай инвестициялардың:

- жеке (материалдық) активтерге-өндірістік ғимараттар мен құрылыстар, жабдықтар, машиналар;
- қаржы активтеріне-банктердегі депозиттер, облигациялар, акциялар және жеке және заңды тұлғалардан ақша сомасын алуға басқа да құқықтар;
- материалдық емес активтерге-қызметкерлерді қайта оқыту немесе біліктілігін арттыру бағдарламаларын жүргізу, сауда белгілерін әзірлеу, лицензия және т. б. сатып алу нәтижесінде фирма сатып алатын құндылықтар.

Фирмалардың дамуы үшін қуатты серпін бере алатын инвестицияларды тарту проблемасы бүгінде отандық кәсіпкерлердің көпшілігін толғандырады. Инвестициялар барлығына талап етіледі, алайда оларды әрбір емес алады.

Фирмалар инвестицияларды алатын шарттарды толық көлемде ескеруге тура келеді. Әйтпесе, олар шығынға ұшырап, бірқатар жағдайларда банкротқа ұшырауы мүмкін. Ақша қаражатын ұсынатындар - инвестор – ол алуы мүмкін пайданы, сондай-ақ салымдардың тәуекел дәрежесін қызықтырады.

Кәсіпорынның инвестициялық қызметі оның барлық нысандарындағы шаруашылық қызметінің көлемі мен құрылымының өзгеруіне байланысты шығатын активтерді ауыстыру немесе олардың өсімі қажеттілігімен айқындалатын ағымдағы инвестициялық қажеттіліктерді қанағаттандыра алмайды.

Қазіргі кезеңде кәсіпорындардың саны оның бағыттары мен нысандарын алдын ала болжаудың ғылыми әдістемесі негізінде инвестициялық қызметті саналы перспективалы басқару, кәсіпорынды дамытудың жалпы мақсаттарына және сыртқы инвестициялық ортаның өзгермелі жағдайларына бейімделу қажеттілігін түсінеді. Макроэкономикалық көрсеткіштердің, нарықтық процестерді мемлекеттік реттеу жүйесінің, инвестициялық нарық конъюнктурасының және осыған байланысты белгісіздік жағдайында кәсіпорынның жалпы даму мақсаттарын іске асыруға бағынатын инвестициялық қызметін перспективалы басқарудың тиімді құралы инвестициялық стратегия болып табылады.

Инвестициялық стратегия кәсіпорынның инвестициялық қызметінің оны дамытудың жалпы міндеттерімен және инвестициялық идеологиямен айқындалатын ұзақ мерзімді мақсаттарының жүйесін, сондай-ақ оларға қол жеткізудің неғұрлым тиімді жолдарын таңдауды білдіреді.

Инвестициялық стратегияны компанияның инвестициялық қызметінің басты бағыты (бағдарламасы, жоспары) ретінде ұсынуға болады, оны орындау ұзақ мерзімді перспективада инвестициялық мақсаттарға қол жеткізуге және күтілетін инвестициялық әсер алуға әкелуі тиіс [2].

"Ақпараттық алмасу қарқындылығы мен жаһандануымен сипатталатын ақпараттық ғасыр стратегияны әзірлеу кезінде пайдаланылатын тәсілдерге жаңа талаптар қояды. Ең алдымен, бұл бүгінгі күні сыртқы орта бірнеше жыл бұрын ғана болғандағыдан әлдеқайда жылдам және драмалық өзгеріп, ал түрлі факторлардың болашаққа әсер етуінің белгісіздік дәрежесі өсуімен байланысты. – деп жазады А. Ыдырысов [3, 17 б.], - Стратегияны әзірлеудің дәстүрлі процесі, бірінші кезекте, талдау қызметін білдіреді, оның нәтижесі кейіннен бизнес – жоспарға және нақты жоспарлы көрсеткіштерге өзгертін компанияны дамытудың неғұрлым қолайлы сценарийлерінің бірін таңдау болып табылады. Бұл ретте сәтсіздіктер компания менеджментін, әдетте, стратегияны әзірлеу кезінде емес, жүзеге асыру процесінде және оны табысты іске асыру жолындағы басты кедергі оның алдында бір мезгілде шешуге тура келетін екі өте күрделі міндет туындайтыны болып табылады:

1. Белгісіздік жағдайында тәуекелдерді басқару және

2. Компания қызметкерлерінің стратегиялық шешімдерін қолдауды қамтамасыз ету".

Бүгінгі стратегиялық жоспарлау әдістемесінде екі негізгі тәсіл басым. Олардың бірі А. Томпсон мен А. Стриклендтің [4] есімдерімен байланысты, екіншісі - Г. Минцберг. Алғашқылар қолөнерді, алгоритмдерді, әдістемелерді стратегиялық жоспарлауда бірінші орынға қояды. Екіншісі-өнер, эмоциялар, жан. "Стратегиялық ойлау қабілеті бар білім зияткерлік болып табылмайды, аналитикалық емес, абстрактілі фактілер мен сандарға жатпайды. Егер фактілер әркімге қол жетімді болса, онда мұндай білім аз ғана» [5].

Инвестициялық стратегияны әзірлеудің өзектілігін айқындайтын тағы бір маңызды шарт ашылатын жаңа коммерциялық мүмкіндіктермен байланысты ұйымның операциялық қызметінің мақсаттарын түбегейлі өзгерту болып табылады. Мұндай мақсаттарды іске асыру өндірістік ассортиментті өзгертуді, жаңа өндірістік технологияларды енгізуді, өнімді өткізудің жаңа нарықтарын игеруді және т. б. талап етеді. Осы жағдайларда ұйымның инвестициялық белсенділігінің елеулі өсуі және оның инвестициялық қызметінің нысандарын әртараптандыру нақты тұжырымдалған инвестициялық стратегияны әзірлеумен қамтамасыз етілетін болжамды сипатқа ие болуға тиіс [6].

Кәсіпорынның инвестициялық стратегиясын әзірлеу 70-жылдардың басынан бастап АҚШ корпорацияларында және Батыс Еуропа елдерінің көпшілігінде белсенді енгізілетін "Стратегиялық менеджмент" қазіргі заманғы тұжырымдамасына негізделген. Стратегиялық менеджмент тұжырымдамасы АҚШ-та оның жұмыс істеу қағидаттары мен мақсаттары жүйесінде, субъект және басқару объектісінің өзара іс-қимыл тетігінде, шаруашылық және ұйымдық құрылым элементтері арасындағы өзара қарым-қатынас сипаты мен сыртқы ортаның өзгермелі жағдайларына бейімделу нысандарында ұсынылған ұйымның нақты стратегиялық ұстанымдылығын (оның инвестициялық позициясын қоса алғанда) көрсетеді.

Стратегиялық менеджмент тұжырымдамасы Стратегиялық жоспарлау әдіснамасы негізінде туындады, ол оның маңызды негізін құрайды. Қалыптасқан даму үрдістерін экстраполяциялау тұжырымдамасына негізделген қарапайым ұзақ мерзімді жоспарлаудан айырмашылығы стратегиялық жоспарлау осы үрдістерді ғана емес, сонымен қатар ұйымның даму мүмкіндіктері мен қауіптерінің жүйесін, алдағы кезеңде қалыптасқан үрдістерді өзгертуге қабілетті төтенше жағдайлардың туындауын ескереді.

Авторлар Попков В. П., Семенов В. П. [7] ұйымның инвестициялық қызметінің стратегиялық мақсаттарын қалыптастыру оларды белгілі бір белгілер бойынша алдын ала жіктеуді талап етеді деп санайды.

Осылайша, стратегиялық инвестициялық қызмет маркетинг, инновация, өндіріс және т.б. сияқты кәсіпорынды басқару функцияларымен тығыз байланысты, бұл инвестициялық стратегияны қалыптастыру мен іске асыруға жауап беретін қаржы менеджерінің барынша кең құзыреттілігін білдіреді.

Кәсіпорындарды реформалау бағдарламасының негізгі бағыттарының арасында мыналар бар-бұл кәсіпорынды дамыту стратегиясын әзірлеу. Таңдап алынған нарықтық мінез-құлықтың стратегиясына сәйкес инвестициялық саясатты айқындау ұсынылады.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

- 1.Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. – СПб: Питер, 2012.
- 2.Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов.- М.:Финансы, ЮНИТИ, 2000.
3. Идрисов А. Стратегия, основанная на ключевых компетенциях и динамических способностях компании. // Финансы и кредит. № 2, март, 2004 г. С.17.
4. Томпсон А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент. М. - СПб.- Киев, Вильямс, 2003 г.
5. Минцберг Г. Высокое ремесло стратегии // В кн. Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс. – СПб.: Питер, 2001, С. 159.
6. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов.- СПб:Питер, 2000.
- 7.Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций.- СПб: Питер, 2001.

УДК 332.11/2

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС: ЕГО СТРУКТУРА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО СБАЛАНСИРОВАННОСТИ

Исмаилова М.И., Джунисова Ж.А., Бойко И.Б. – студенты группы УА-2011 р-1
Научный руководитель: старший преподаватель Агабекова Г.Н.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада төлемдер балансы қарастырылған: оның құрылымы және оның баланстық мәселелері қарастырылады.

Summary: This article considers the balance of payments: its structure and its balance sheet issues.

Все страны являются участниками современной мировой экономики. Активность этого участия, степень интеграции отдельных стран в мировую экономику различны. Внешнеэкономические отношения в своем развитии проходят определенные этапы, трансформация которых характеризует укрепление целостности мировой экономики, усложнение международных экономических отношений: от торговли и услуг до экспорта капитала и последующего создания международного производства, а затем формирования единого Мирового рынка валют, кредитов, ценных бумаг.

Платежный баланс является основной концепцией международной экономики, поскольку он систематизирует и, следовательно, позволяет анализировать отношения страны с внешним миром. На практике только на основе изучения платежного баланса правительство может понять стоящие перед ним макроэкономические проблемы не только с точки зрения своих национальных интересов, но и с точки зрения многочисленных контактов страны с международной экономикой. Данные о платежном балансе страны и

ее положении по отношению к международным инвестициям, несомненно, играют особенно важную роль в разработке внешней и внутренней экономической политики [1].

В условиях растущей взаимозависимости экономик разных стран такие аспекты внешнеэкономической деятельности, как дисбаланс платежных потоков или приток и отток иностранных инвестиций, имеют большое значение при принятии определенных экономических и политических решений. Эти данные также важны для аналитических целей: они позволяют выявить причины ухудшения платежного баланса и оценить необходимость мер по его регулированию; изучить взаимосвязь между внешней торговлей товарами и прямыми иностранными инвестициями; изучение различных аспектов международной торговли услугами; рассмотрение потоков и запасов в международной банковской системе; выявление последствий секьюритизации активов и других важных рыночных тенденций; хорошее понимание проблем внешнего долга, выплаты доходов и экономического роста, а также взаимосвязи между обменными курсами и потоками транзакций, отраженными на текущем счете и финансовом счете платежного баланса.

Для углубленного анализа данных, а также ограничений, присущих различным аналитическим формам их представления, необходимо сначала понять основные понятия, структуру и классификацию стандартных компонентов [2].

Поскольку существует неразрывная связь между внутренним экономическим развитием и внешнеэкономической деятельностью любой страны, своевременная, надежная и всеобъемлющая статистика платежного баланса, основанная на четком, аналитически ориентированном подходе, является незаменимым инструментом для проведения экономического анализа и формирования экономической политики.

Разнообразный комплекс международных отношений страны отражается в балансе ее международных операций, который традиционно называется платежным балансом. Платежный баланс является отражением внешнеэкономических связей страны, степени ее интеграции в мировую экономику. Поэтому в результате усиления роли государства в формировании и регулировании платежного баланса возрастает необходимость учета международных расчетов и совершенствуется практика.

Сбалансирование баланса международных расчетов является одной из главных целей экономической политики государства, наряду с обеспечением темпов экономического роста, борьбой с инфляцией и безработицей. Анализ, проведенный на основе платежного баланса, позволяет сделать выводы о том, насколько эффективно страна может управлять своей внешнеэкономической деятельностью. Поэтому состояние платежного баланса и вопросы платежного баланса являются наиболее актуальными для Республики Казахстан [3].

Платежный баланс-это статистический отчет, систематически представляющий общие данные об экономических операциях конкретного государства с остальным миром за определенный период времени.

Платежный баланс отражает состояние платежей и поступлений в конкретной стране. Международный валютный фонд описывает платежный баланс как "статистический отчет обо всех экономических операциях между резидентами подотчетных стран за определенный период". Это существенно выводит требует уточнения. Во-первых, рассмотреть понятие "резидент". Статус "резидента" зависит от факта регистрации или регистрации его постоянного места жительства. Исключения составляют международные организации, не являющиеся резидентами страны их местонахождения (Организация Объединенных Наций, Международный валютный фонд, Генеральное соглашение по тарифам и торговле и др.). Необходимо уточнить, что Баланс отражает не отдельные, а совокупные транзакции между определенной страной и другими государствами. Обычный срок или период, охваченный платежным балансом, составляет один календарный год [4].

Платежный баланс – это статистический отчет, систематически представляющий сводные данные о внешнеэкономических операциях с остальным миром за определенный период времени.

Составление платежного баланса основывается на системе двойного входа, определяет экономическую территорию страны, проводит различие между резидентами и нерезидентами и основывается на рыночных ценах.

Платежный баланс объединяет счета многих секторов и поэтому основан на таможенной статистике, статистике денежно-кредитного сектора в той степени, в которой учитываются международные операции, статистика внешней задолженности, в основном статистические исследования, проводимые в секторе услуг, и статистика валютных операций.

Все правительства, связанные с экономическим и финансовым положением в стране и развитием мировой экономики, на каком-либо этапе осуществляют макроэкономическое регулирование, используя имеющиеся в их распоряжении инструменты денежно-кредитной, фискальной и денежно-кредитной политики. Целями регулирования являются обеспечение внешнего и внутреннего баланса в экономике.

Доступ к балансу платежного баланса связан с его финансированием. Существует три способа финансирования: привлечение иностранных инвестиций; заимствование из государственного сектора экономики и использование золотовалютных резервов страны. Таким образом, изменение платежного баланса равно изменению золотовалютных резервов страны.

Резервные активы вместе с кредитами МВФ и особыми финансовыми операциями выступают в качестве альтернативных средств ликвидности для выравнивания международных расчетов Казахстана.

Список использованной литературы:

1. Суворова, С. П. Международные стандарты аудита / С.П. Суворова, Н.В. Парушина, Е.В. Галкина. - М.: Инфра-М, Форум, 2017. - 320 с.
2. Сычев, Н.Г. Толковый словарь аудиторских, налоговых и бюджетных терминов / Н.Г. Сычев. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 754 с.

3. Шишкин, А. К. Учет, анализ, аудит на предприятии / А.К. Шишкин, В.А. Микрюков, И.Д. Дышкант. - М.: Аудит, Юнити, 2015. - 496 с.
4. Радостовец В.К. , Радостовец В.В. , Шмидт О.И. «Бухгалтерский учет на предприятий», Изд. «Центраудит-Казахстан» , Алматы 2012 г

УДК 657/1

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Исмаилова М.С., Турдиева Р.Р., Болтабаева Д.Р. – студенты группы УА-2011 р-1
Научный руководитель: старший преподаватель Кененбаева З.М.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада бухгалтерлік есепті дамытудың әлемдік тенденциялары қарастырылады.

Summary: In this article the world tendencies of accounting development are being considered

Тенденции развития бухгалтерского учета в исследованиях. Детальный анализ подходов к развитию теории в англоязычных странах высветил основные тенденции развития бухгалтерского учета как научной деятельности. Он заключается в использовании смешанной нормативно-позитивной модели в бухгалтерских исследованиях в связи с формированием постиндустриальной экономики, которая синтезирует предположения об «уже существующих», прогнозирует на этой основе методы бухгалтерского учета, а также «следует» в бухгалтерском учете[1].

Несмотря на множество методов, используемых в бухгалтерских исследованиях, остается вопрос, как дальше развивать бухгалтерскую науку, на основе которой можно ввести новое качество в бухгалтерские исследования, до какого уровня можно поднять бухгалтерский учет?

Анализ современных взглядов исследователей позволил выделить два основных метода проведения исследований в области бухгалтерского учета, которые могут обеспечить его прогресс как науки, - междисциплинарный и междисциплинарный подходы.

Междисциплинарный подход - это способ проведения исследований с использованием двух или более дисциплин, которые приводят к общему пониманию дисциплин. Трансдисциплинарный подход к поиску супердисциплинарности декларирует главный «объект доверия», заложенный в ее базе знаний [2].

Междисциплинарный подход включает изучение на стыке смежных дисциплин, что позволяет взглянуть на существующие проблемы в бухгалтерском учете с другой точки зрения, используя методологический аппарат другой дисциплины. К таким дисциплинам относятся математика, кибернетика, экономическая теория, культурология, социология, психология, физика, право, лингвистика, педагогика и т.д.

Трансдисциплинарный подход включает исследования, основанные на супердисциплинарной или мультидисциплинарной теории, которая позволяет

использовать разработки и результаты других наук в развитии теории бухгалтерского учета. Такая супердисциплина действует как метод, используемый для углубления знаний и развития бухгалтерского учета, для повышения его защиты.

Наиболее распространенной формой дисциплинарного подхода в бухгалтерском учете является использование математических методов и моделей, кибернетических и систематических подходов, что не вызывает вопросов об их осуществимости. Среди этих видов исследований необходимо выделить системный подход, обеспечивающий поступательное развитие бухгалтерского учета на основе методологии теории систем. О его широком использовании свидетельствует тот факт, что понятие «система бухгалтерского учета» широко используется и укоренилось в учебных и научных публикациях.

Обзор тенденций развития бухгалтерского учета как научной деятельности был бы неполным, если бы не уделить внимание развитию концепции сущности теории бухгалтерского учета. В последнее время концепция теории бухгалтерского учета возникла не как набор конкретных теоретических знаний в области бухгалтерского учета [3].

Бухгалтерский учет, как основная единица научного знания. Применение этого подхода предполагает рассмотрение бухгалтерского учета как системы, состоящей из отдельных теорий бухгалтерского учета. Этот подход допускает теоретический синтез второго порядка, т.е. создание единой системы бухгалтерского учета, которая может включать в себя метатеории и существующие многоуровневые теории бухгалтерского учета.

Перевод научных дискуссий в плоскость отдельных научных теорий повысит их содержание, формирование научных традиций и научных сообществ бухгалтерского учета, что будет способствовать развитию бухгалтерского учета как науки.

Тенденции развития бухгалтерского учета как практической деятельности. Развитие бухгалтерского учета как практической деятельности характеризуется изменением методов бухгалтерского учета. Анализ предложений исследователей по выявлению тенденций в бухгалтерском учете позволил выделить два направления: общая тенденция развития бухгалтерского учета и тенденция развития бухгалтерского учета.

Общие тенденции развития бухгалтерского учета:

- включать в объекты учета не только имущество предприятия, но и все подконтрольные ресурсы;
- основная цель бухгалтерского учета - это не только определение финансовых показателей предприятия, но и обеспечение принятия эффективных управленческих решений на основе учетной информации;
- использовать справедливую стоимость и прогнозную оценку вместо исторической оценки.

Основные тенденции развития финансовой отчетности:

- необходимость предоставления информации прогнозного характера;

- предоставление нефинансовой информации об основных факторах, создающих ценность для предприятия;
- предоставление финансовой информации по объектам постиндустриальной экономики (человеческий капитал, инновации, товарные знаки и бренды);
- предоставление финансовой и нефинансовой информации об экологической и социальной деятельности предприятия;
- направление финансовой отчетности на общее руководство пользователя финансовой отчетности, а не на определенную группу пользователей.

Предлагаемая матрица состоит из четырех направлений, описывающих перспективные направления развития бухгалтерского учета.

Первое направление бухгалтерского учета направлено на предоставление информации о ресурсах, обеспечивающих стратегическое развитие предприятия, включая приобретенные торговые марки и бренды. Одним из наиболее перспективных аспектов этого направления является учет активов внешней среды системы предприятия - ресурсов предприятия (торговых марок и брендов, созданных на предприятии), которые не полностью контролируются, но ожидается, что их использование принесет экономическую выгоду в будущем.

Вторая направление бухгалтерского учета направлена на предоставление нефинансовой информации о ресурсах, которая не определяется достоверной цифрой, включая социальный и человеческий капитал предприятия.

Третье направление - обеспечение перспективности и предсказуемости бухгалтерского учета.

Тенденции развития бухгалтерского учета в целом от собственности к ресурсам (от владения к контролю или неполному контролю). Информация о ресурсах, обеспечивающих стратегическое развитие предприятия (товарные знаки, бренды). Информация на основе нефинансовых показателей ресурсов предприятия (социального и человеческого капитала).

От концепции оценки к концепции принятия решений (от надежности к вероятности). Прогностическая и прогнозирующая вероятностная информация для принятия решений. Нефинансовая информация о потенциале для принятия решений. В то же время в основе современных исследований лежит разработка стратегии бухгалтерского учета, которая направлена на предоставление информации о реализации стратегии предприятия. Система стратегического учета прогнозирует появление будущих событий, т.е. осуществляется моделирование (симуляция) реальных событий, на основе которых составляются стратегические отчеты (стратегические балансы, внутренние стратегические отчеты и др.).

Четвертое направление характеризуется ориентацией бухгалтерского учета на предоставление предполагаемой и вероятной возможной нефинансовой информации об активах и ресурсах предприятия. Среди бухгалтеров практически нет инноваций в этой области исследований, что

связано с недостаточным восприятием пользователями бухгалтерской информации.

Использование этой матрицы позволяет выявить перспективные направления развития бухгалтерского учета, которые могут обеспечить соответствие существующей системы бухгалтерского учета требованиям постиндустриальной экономики [4].

Вывод. Анализ современных тенденций развития бухгалтерского учета позволяет определить, что в условиях текущих экономических изменений, характеризующихся переходом общества на постиндустриальную стадию развития, возникают новые требования к бухгалтерскому учету, которые должны быть адекватно удовлетворены. В противном случае бухгалтерский учет может потерять свое место как основной инструмент информационного обеспечения предприятия.

Список использованной литературы:

1. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: Учебник/Н.С. Пласкова. -М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. -331с.
2. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие/Бахолдина И. В., Гольшева Н. И. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. -320 с.
3. Важнейшие тенденции развития бухгалтерского учета/Ложников И.Н.//Вестник бухгалтера Московского региона. -2011. -Вып. №1.
4. Мировые тенденции развития бухгалтерского учета в условиях постиндустриальной экономики/С.Ф. Легенчук//Международный бухгалтерский учет. -2011. -№ 8.

УДК:339.5(574)

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Исмаилова Милана – студент группы УА-2011Р-1

Научный руководитель: старший преподаватель Ажибекова А.Д.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақала Қазақстанның сыртқы саудасы контекстінде экспортты дамытудың өзекті мәселелеріне арналған.

Summary: The article is devoted to topical issues of export development in the context of Kazakhstan's foreign trade.

Сегодня Казахстан является одним из динамично развивающихся государств постсоветского пространства. Стратегической целью развития Республики Казахстан до 2050 года определено вхождение Казахстана в топ-30 наиболее конкурентоспособных стран мира. Это требует определенных усилий в выработке внешнеторговой стратегии государства, которая, с одной стороны обеспечивает высокие темпы роста как валового внутреннего продукта по производству, так и валового внутреннего продукта по паритету покупательской способности, с другой стороны обеспечивает соблюдение правил ВТО и ЕАЭС.

С учетом гармонизации приоритетов внешней политики и национальной экономики основными направлениями внешнеэкономической деятельности в

части экспортной политики на долгосрочный период определены такие, как интеграция наиболее конкурентоспособных отраслей экономики Казахстана в международные и региональные производственные цепочки, содействие казахстанским инвесторам и товаропроизводителям в реализации проектов на зарубежных рынках, противодействие их дискриминации со стороны государственных органов других стран, расширение номенклатуры, объемов и географии национального экспорта в первую очередь несырьевого, участие в выработке и внедрении международных стандартов качества, содействие снятию тарифных, нетарифных и защитных мер, препятствующих экспорту казахстанских товаров и услуг, эффективное функционирование международной торговой системы на основе принципов ВТО [1].

Придерживаясь ценностей открытой экономики, Казахстан осуществляет торгово-экономические связи с более 170 странами мира. Внешняя торговля в структуре ВВП по методике Всемирного Банка составляет 66%. Основными торговыми партнерами Казахстана являются Россия (удельный вес торгового партнера в 6 - 2021 Российский внешнеэкономический вестник 25 Внешнеторговая деятельность общем товарообороте 21,4%), Китай (18,1%), Италия (8,9%), Южная Корея (6,9%), Нидерланды (4,0%), Турция (3,6%), Узбекистан (3,4%), Франция (3,3%), Индия (2,8%), Германия (2,4%). По предварительным данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, внешнеторговый оборот за 2020 год составил 85,0 млрд долл. США. Анализ внешнеторгового оборота Казахстана показывает устоявшуюся тенденцию в сторону увеличения доли экспорта. Одновременно с этим за последние 5 лет отмечается положительная динамика импорта (таблица 1). 28,8% внешнеторгового оборота приходится на страны СНГ, в том числе 23,1% – на страны ЕАЭС, а 71,1% – на долю других стран [2].

Таблица 1- Внешнеторговый оборот Казахстана, в млрд долл. США

Годы	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Внешнеторговый оборот	76,5	62,1	78,1	94,7	97,7	85,0
в процентах к предыдущему году	63,4	81,2	125,7	121,3	103,2	87,0
экспорт	45,9	36,7	48,5	61,1	58,0	46,9
в процентах к предыдущему году	58,7	79,9	132,0	126,0	95,0	80,9
импорт	30,5	25,3	29,5	33,6	39,7	38,0
В процентах к предыдущему году	74,0	83,0	116,6	113,7	118,0	95,9

Примечание: данные Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК.

Если импорт состоит в основном из таких товарных групп, как машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты, продукции

химической и легкой промышленности, животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары, то в структуре экспорта преобладают товары горно-металлургического и топливно-энергетического секторов экономики (таблица 2).

К основным товарам экспорта относятся сырая нефть, природный газ, руды, пшеница, медь и катоды из меди, уран, ферросплавы, металлопрокат стали, нефтепродукты, цинк необработанный, серебро, мука пшеничная, алюминий, уголь каменный, оксид алюминия. Проанализируя группу экспортных товаров, их можно сгруппировать по двум категориям: промышленные товары и сельскохозяйственные товары, которые состоят из сырьевого и несырьевого экспорта. 73,2% промышленных товаров приходится на долю сырьевого экспорта, 26,8% – несырьевого. Намного лучше выглядит экспорт сельскохозяйственных товаров, состоящих на 66,7% из сырьевого и на 34,4% из несырьевого экспорта. Данное явление обусловлено традиционной сырьевой направленностью экономики, низким уровнем выпуска товаров высокого передела, недостаточными темпами развития обрабатывающей промышленности страны, несмотря на наличие ресурсных, логистических возможностей, а также оказание финансовой и нефинансовой мер государственной поддержки. Недостаточное развитие экспортного потенциала влияет на эффективность внешней торговли, которая определяется отношением чистого экспорта страны к общему объему торгового оборота страны. По оценке Центра развития торговой политики, данный показатель за 2019 год составил 18,8%, снизившись на 10,2 п.п. по сравнению с 2018 годом [3].

Таблица 2- Структура экспорта Казахстана за 2020 год

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товарной группы	Доля в общем объёме, в %
01-24	Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары	6,9
25-27	Минеральные продукты, в том числе топливно-энергетические товары	58,2
28-40	Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучук и пластмассы)	6,0
41-43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,008
44-49	Древесина, лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	0,06
50-63	Текстиль и текстильные изделия	0,3
64-67	Обувь, головные изделия и галантерейные товары	0,005
68-69	Строительные материалы	0,08
72-83	Металлы и изделия из них	16,1
84-92	Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты	2,8
70-71, 93-97, 99	Прочие товары	1,6

Примечание: рассчитано автором на основе данных Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК.

В рейтинге сложности экспортной корзины по индексу Хаусманна-Идальго Казахстан занимает 93 место среди 133 стран мира, участвующих в рейтинге. Данное положение оценивается как результат диверсификации экономики с ориентиром на выпуск продукции низких переделов. Пространство экспортных продуктов Казахстана, представленное ниже (рисунок 1) [4].

В разрезе регионов в экспортной деятельности активно участвуют Атырауская (20,0%), Карагандинская (18,2%) области, города Алматы (23,1%) и Нур-Султан (6,1%), на долю которых приходится 67,4% всего экспорта страны. Лидерство указанных регионов объясняется высокими темпами индустриального развития и значительной долей малого и среднего бизнеса в ВРП. Во внешнеэкономической деятельности наименее активны такие регионы, как Кызылординская, Жамбылская и Северо-Казахстанская области, которые в совокупности составляют 1,7% внешней торговли. Для активизации экспортной деятельности, прежде всего малого и среднего бизнеса, представляется необходимым обратить внимание на характер ведения предпринимательства бизнесом.

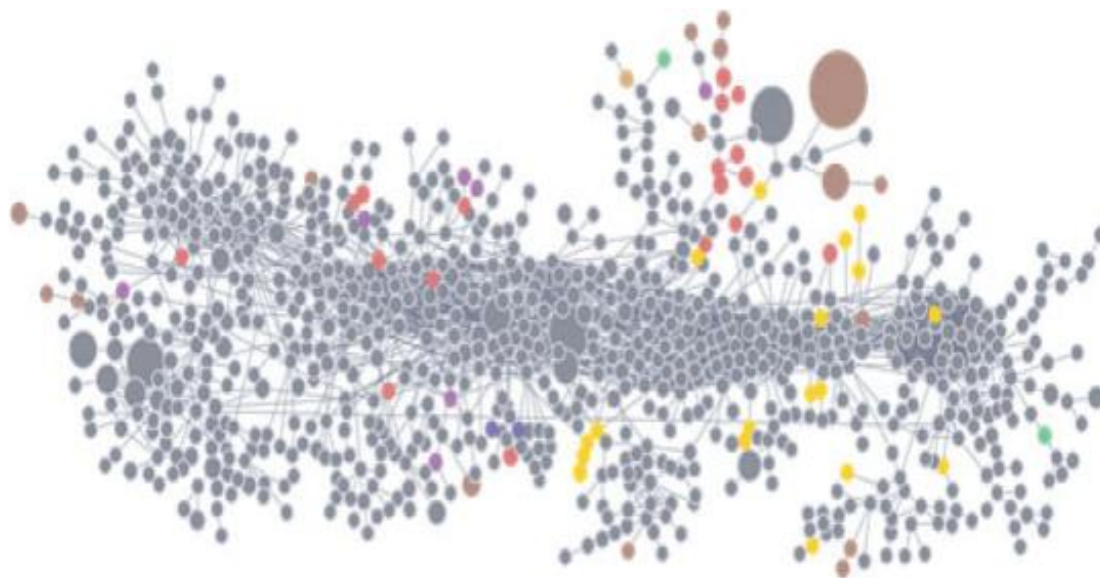


Рисунок 1- Пространство продуктов Казахстана

В Республике Казахстан структура предпринимательства складывается следующим образом. На основную долю деятельности предпринимателей приходится сфера оптовой и розничной торговли, ремонта автомобилей и мотоциклов – 33,2%. Далее располагаются сельское, лесное и рыбное хозяйство – 18,9%, предоставление прочих видов услуг – 13,6%, транспорт и складирование – 6,0%, операции с недвижимым имуществом – 6,0%, строительство – 4,8%, промышленность – 3,8% [5].

Список использованной литературы:

1. Аргынгазинов А.А. Развитие предпринимательства в Республике Казахстан: роль реформ государственной политики // Материалы VIII Международного научного конгресса «Трансформация предпринимательской деятельности: новые технологии, эффективность, перспективы». – Москва, 2020. – С. 75-83.

2. Хусаинов Б.Д., Бегимова Г.Ж. Конкурентоспособность экспорта Казахстана и Китая: компоративный анализ // Экономика Центральной Азии. - №1. – Москва, 2017. – С.19- 38.
3. Мадиярова Д.М., Амирбекова А.С. Исследование современного состояния внешней торговли Республики Казахстан // Белорусский экономический журнал. - №4. – Минск, 2017. – С.90-102.
4. Анализ тенденций мировой и внешней торговли Казахстана. – Нур-Султан, 2020. – 52 с.
5. Ведение бизнеса в Казахстане: проблемы и перспективы. – Астана: ИВЭИ, 2019. – 120 с.

УДК 336.221

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТОРГОВЛИ В РК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Исмайыл А.Е., Жүніс А.У., Мырзам Ж.Е. - студенты группы БФ-2012 к-1

Сарыбай Б.Д. – студент группы БФ-911 к-3

Научный руководитель: к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада электрондық сауда саласындағы қызметтерді іске асыруға салық салудың қолданыстағы қазақстандық тетігі талданды, тиісті салық салу проблемалары анықталды және жинақталды.

Summary: This article analyzes the current Kazakh mechanism for taxation of sales of services in the field of electronic Commerce, identifies and summarizes the problems of relevant taxation.

Казахстан продолжает совершенствовать условия ведения бизнеса, президент Касым - Жомарт Токаев подписал Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам развития предпринимательской среды и регулирования коммерческой деятельности». Документ направлен на дальнейшее совершенствование законодательства в сфере предпринимательства [1].

Подробнее о предлагаемых мерах рассказал министр национальной экономики РК Руслан Даленов на пленарном заседании Сената Парламента РК 14 марта. Он пояснил, что законопроект предусматривает около 400 изменений в 56 законодательных актах (11 кодексов и 45 законов), направленных на это:

- создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности и привлечения инвестиций в сферу торговли;
- совершенствование налогового и таможенного администрирования;
- совершенствование электронной торговли и обмена, а также торговли в агропромышленном комплексе;

Дальнейшее развитие внешнеторговой деятельности с государствами-членами Евразийского экономического союза;

- снижение теневого оборота в экономике за счет развития наличных расчетов и внедрения системы отслеживания и маркировки продукции.

Участникам особых экономических зон предоставлено право выбора применения нулевой ставки НДС при реализации товаров на своей территории.

Также внесены изменения, направленные на развитие электронной торговли. Будет упрощена таможенная декларация (с использованием почтовых

документов в качестве выписки), четко разделены единицы электронной торговли и внедрена эффективная и прозрачная система защиты прав потребителей.

Законопроект предусматривает правила и совершенствование работы товарных бирж. Вводится понятие рыночной цены, поэтому цены формируются за счет чистой конкуренции и возможности свободного доступа к торговле хозяйствующих субъектов. Классический способ торговли, который не обеспечивает равной конкуренции для всех участников биржи, исключен. В то же время ответственность бизнес-сообщества была усилена за счет сохранения института аккредитации на биржах и внедрения добровольного профессионального саморегулирования.

Одним из механизмов устранения теневой торговли является модернизация торговой инфраструктуры, в том числе торговых рынков. Поэтому планируется, что все вненациональные рынки постепенно перейдут на современные формы торговли.

Ведется работа по созданию оптово-распределительных центров, которые позволят производителям поставлять продукцию населению по минимальной цене и снизить потери от нерегулярного хранения и транспортировки.

Министерство утвердило «План развития электронной торговли в Республике Казахстан на 2019-2025 годы», направленный как на развитие местной электронной торговли, так и на стимулирование экспорта товаров через электронную торговлю. Реализация данного руководства к 2025 году позволит увеличить долю электронной торговли в общем объеме розничной торговли как минимум до 5%. в настоящее время ведется работа по созданию электронной торговой площадки.

Цифровизация мировой экономики обеспечивает ежегодный прирост рынка электронной торговли более чем на 11%. По прогнозам международных экспертов, к 2023 году мировой рынок электронной торговли вырастет до 2,8 трлн долларов [2].

Объем электронной торговли в Казахстане за последние три года почти удвоился. Казахстан потратил более 144 миллиардов долларов на онлайн-покупки. Положительная динамика сохранится и в 2019 году.

Изменение стоимости бизнеса, корректировка технологических и административных процессов, активное внедрение цифровых технологий и подход к изменению управления человеческими ресурсами привели к трансформации экономики. В результате глобальная цифровизация обеспечила среднегодовой рост рынка электронной торговли более чем на 11%, а к 2023 году, по прогнозам международных экспертов, объем продаж увеличится до \$ 2,8 трлн.

В Казахстане электронная торговля выросла в среднем на 26% за последние пять лет, в то время как среднегодовой рост ускорился до 30% с 2015 года. В том числе объем розничной торговли-144,6 млрд тенге, причем большинство из них-114,9 млрд тенге.

Казахстанский рынок представлен более чем 1700 независимыми интернет-магазинами и около 20 электронными торговыми площадками, на которых работает более 1 млн субъектов малого и среднего бизнеса.

Рынок электронной торговли состоит на 68% из товаров и на 32% из услуг. Услуги агентства недвижимости: приобретение и продажа земельных участков производственно-технического назначения [3].

Электронная торговля как инструмент внедрения современных информационных технологий, а также Интернет становится важнейшим стратегическим направлением развития торговых операций. Для Казахстана его развитие особенно важно в период членства во Всемирной торговой организации, Евразийском экономическом союзе.

Одним из основных факторов, обуславливающих развитие электронной торговли, является возможность перехода населения к информационно-коммуникационным технологиям и Интернету.

Главным событием года стало начало строительства волоконно-оптических линий связи АО «Казахстан», направленных на обеспечение широкополосного доступа к сельским населенным пунктам. В течение двух лет планируется построить более 15 км волоконно-оптических линий связи и соединить почти 2,5 тыс. государственных учреждений с магистральными каналами в 828 населенных пунктах. Согласно оценке развития Международного союза электросвязи ООН, Казахстан занимает 52-е место из 176 стран.

Ситуация с онлайн-торговлей необъяснимо связана с развитием безналичных платежных инструментов. По данным Нацбанка, по состоянию на 1 сентября 2020 года в обращении находится 30,1 млн платежных карт, которыми владели от 26,6 млн человек (рост по сравнению с аналогичным периодом 2019 года наблюдается на 39,7% и 49,6% соответственно). Наиболее распространенными являются дебетовые карты, их доля составляет 78,7%, а доля кредитных карт-18,1%. Объем операций с использованием платежных карт в августе 2020 года вырос до 2,7 трлн тенге, увеличившись на 49,3% по сравнению с 2019 годом. количество совершенных сделок также увеличилось на 84,3% и достигло 130,4 млн попыток.

Налоговый кодекс Республики Казахстан предусматривает льготы по корпоративному подоходному налогу (индивидуальному налогу) для налогоплательщиков, осуществляющих электронную торговлю товарами через Интернет. Для этого нужно соблюсти следующие условия:

- регистрация сделки купли-продажи товаров осуществляется в электронном виде;
- оплата товара производится по безналичному расчету;
- наличие у нее службы доставки для покупателей товара (получателя) или наличие договоров с лицами, осуществляющими доставку товара, курьерскую и почтовую деятельность.

Доходы, полученные от осуществления электронной торговли товарами, должны составлять не менее 90% от общей годовой выручки. В случае

несоблюдения этих условий налогоплательщики не вправе применять налоговые льготы.

Для физических лиц, занимающихся электронной торговлей, для получения льгот необходимо сначала зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица и направить в органы государственных доходов отчет о начале или окончании деятельности налогоплательщиков, осуществляющих определенные виды деятельности.

Надо отметить, что с января 2020 предприниматели, работающие по патенту в сфере торговли, обязаны были заменить режим налогообложения. При этом предприниматели, применяющие специальные налоговые режимы и признаваемые субъектами микро- или малого предпринимательства в рамках реализации Послания Главы государства от 2 сентября 2019 года «Конструктивный общественный диалог - основа стабильности и процветания Казахстана» имеют право на освобождение от уплаты налогов на доходы сроком на три года.

Развитие электронной торговли представляет собой огромный потенциал для экономического роста. Во-первых, это дает возможность увеличить торговый поток без границ. Во-вторых, она обеспечивает доступ к рынку каждой страны. В-третьих, это обеспечивает развитие транзитного потенциала.

Список использованной литературы:

1. Проект Концепции Государственной программы развития торговой политики на 2021-2025 гг.: <https://inbusiness.kz/ru/last/sostoyalas-prezentaciya-proekta-koncepcii-gosudarstvennoj-programmy-razvitiya-torgovoj-politiki-na-2021-2025-gg>
2. Налогообложение электронной торговли товарами Zakon.kz/ <https://www.zakon.kz/4912131-nalogooblozhenie-elektronnoy-torgovli.html>
3. Комитет государственных доходов Министерства финансов РК. Данные о поступлении налогов в доход республиканского бюджета за период 2014–2020 гг. URL: <http://kgd.gov.kz/ru/section/statistika>

УДК: 258.14.52.85.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО И ЛОГИСТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исхаков Ш.А., Вернер А.Ю., Иристаев А.З. – студенты группы МП-2011 к-2

Научный руководитель: к.э.н., ст.преподаватель Оразова Б.Б.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада маркетингтік және логистикалық құралдарды сату қызметінде басқару шешімдерін дайындау кезінде қолдану туралы материалдар талқыланады.

Summary: This article discusses materials on the use of marketing and logistics tools in the preparation of management decisions in sales activities.

Кроме того, можно поддерживать конкурентоспособность, формировать и наращивать конкурентные преимущества, обеспечивая достаточно высокий уровень прибыли, используя концепцию маркетинга и логистики с точки

зрения оптимизации товарно-материальных потоков, позволяющих удовлетворять потребности и запросы потребителей [1].

В контексте свободного рынка-маркетинга и логистики-большое внимание уделяется взаимодействию двух концепций управления предприятием, которые доказали свою эффективность-в последнее время, о чем свидетельствует ряд публикаций. Проблемы взаимодействия маркетинга и логистики и результатами их интеграции в деятельность компании занимаются многие отечественные и зарубежные ученые, в том числе: Г. Багиев, Д. Новиков, А. Гарнов, Б. Аникин, Дж. Болт, Т. Винкельман, Ф. Котлер и др.

В настоящее время существуют три различные позиции, которые объясняют природу их взаимоотношений.

Согласно первой точке зрения, маркетинговый пакет - это совокупность процессов, которые представляют собой процессы создания спроса, продвижения и управления продажами продукции компании. Логистика, которая занимается складированием, хранением, физическим распределением и транспортировкой готовой продукции потребителям, сырья и других материальных ресурсов к производственным единицам, является частью этого процесса и непосредственно регулирует движение товаров и материальных потоков в процессе миграции. Основными факторами, способствующими появлению концепции логистики в 60-е годы, являются обострение проблем ресурсного обеспечения производственных процессов и необходимость повышения эффективности оптимизации и процесса сбыта продукции в условиях растущей конкуренции.

Возможно, на начальном этапе формирования и развития концепции логистики этот подход не вызывает сомнений. Но сейчас мы видим, что сфера логистических услуг уже давно расширила свои первоначальные границы. Логистика в современном мире, помимо управления сбытовыми операциями, включает в себя анализ рынков поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а также координирует интересы участников процесса товародвижения. Основываясь на понимании сущности логистики, ряд ученых рассматривает маркетинг как область теории и практики логистики [2].

Большинство авторов рассматривают маркетинг и логистику как самостоятельные направления производственно-хозяйственной деятельности, тесно взаимосвязанные между собой.

Используя маркетинговые инструменты, компания может определить «своих» потребителей, в частности, кто они, какие их потребности, количество и качество товаров, что такое заменитель этих товаров, и, наконец, получит предложения о создании деятельности компании, чтобы связать с ним потребителей.

Логистические средства предназначены, прежде всего, для рациональной организации движения товарно-материальных потоков на предприятии, что позволяет своевременно поставлять готовую продукцию потребителю в необходимое место, в необходимое время, в необходимых количествах и с

меньшими затратами. Как видите, оба этих инструмента решают различные функциональные обязанности в деятельности организации и не заменяют друг друга. Только их совместное использование может гарантировать эффективность работы предприятия [3].

Однако на самом деле маркетинг и логистика могут использоваться в своей деятельности независимо друг от друга. Таким образом, используя только маркетинговую концепцию, компания не может эффективно организовать продвижение своей продукции на рынок, так как этому могут препятствовать нерешенные логистические вопросы поставок, транспортировки и складирования товаров.

Канал для большинства дискуссий о взаимодействии логистики и маркетинга находится в рамках определения проблемы, иерархии и приоритета понятий. Проблема особенно остро стоит в условиях ограниченной компетенции различать логистику и маркетинг, какие понятия необходимы для последующего отбора ресурсов предприятия? На этот вопрос можно ответить, проанализировав функциональные зоны конфликта или пересечения интересов между двумя концепциями и определив на их основе механизм их взаимодействия (таблица 1).

Традиционные мотивационные критерии потребителя (цена и качество товара), в случае насыщения рынка, в настоящее время, когда они находятся на заднем плане, не являются решающими при принятии решения о покупке потребителем этих вопросов. Аналогичная ситуация возникает, когда маркетинговая концепция предприятия игнорируется, поскольку логистические задачи, в свою очередь, не могут быть эффективно реализованы без маркетинговой поддержки. Таким образом, маркетинг и логистика не могут отличаться друг от друга, так как они формируют общие условия и политику производственной, снабженческой и сбытовой деятельности предприятия. Умелое использование двух концептов дает больший синергетический эффект, чем индивидуальное использование каждого концепта.

Наиболее полное удовлетворение потребностей потребителей по сравнению с конкурентами является целью любого коммерческого предприятия независимо от сферы его деятельности. Реализация этой цели зависит от двух компонентов: во-первых, насколько хорошо известно, что нам нужен, во-вторых, способен ли наша продукция доставлять этому потребителю?.

Нынешний рынок значительно отличается от ситуации, которая произошла 15-20 лет назад. Сегодня потребитель является непосредственным участником цепочки создания стоимости, который находит свое отражение в персонализации продукции. Для производителя будет полезно массовое производство, ориентированное на отдельного потребителя. Также усложнился процесс реализации продукции, который на сегодняшний день невозможно предоставить целый спектр обработки, доставки заказов и других логистических услуг без CRM-систем. Применение логистической концепции в этих условиях позволяет нам удовлетворять индивидуальные потребности по

количеству, срокам и месту доставки каждого потребителя, стандартизировать их в определенной форме.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика функциональных областей логистики и маркетинга

№	Маркетинг	Область взаимодействия логистики и маркетинга	Логистика
Производство			
1	определение предметной специализации и ассортиментной структуры производства	упаковка товара	определение потенциальных источников снабжения
2	определение характеристик и физических свойств товара		рациональная организация производства
3	повышение качества и конкурентоспособности товара		управление МП (нормирование запасов сырья, определение размера заказываемой партии и др.)
Сбытовая политика			
1	сегментация рынка и выбор целевого сегмента	условия доступности товара потребителю	нормирование запасов готовой продукции
2	поиск потенциальных потребителей	формирование системы распределения	создание системы складирования, грузопереработки
3	формирование спроса и стимулирование сбыта	выбор каналов товародвижения готовой продукции	выбор эффективного варианта транспортировки продукции до конечного потребителя разработка сметы затрат по сбыту и контроль за ее соблюдением
4	изучение и прогнозирование спроса	анализ сбыта	
5	прогнозирование сбыта	сервисное обслуживание	
Ценовая политика			
1	выбор стратегии и метода ценообразования	установление конкурентоспособной цены	сокращение издержек в каналах сбыта
Продвижение			
1	коммуникационная политика: рекламная деятельность, PR-мероприятия, стимулирование сбыта (акции, скидки) и др.	разработка стратегии продвижения товара	-
Информационная система			
1	формирование маркетинговой информационной системы	обоснование и организация информационного обеспечения системы сбыта	формирование логистической информационной системы
2	маркетинговые исследования		организация эффективного управления информационными потоками
Примечание – Составлено на основе изученных материалов			

Список использованной литературы:

1. Кандрашина Е.А. Взаимодействие маркетинга и логистики в процессно-ориентированном управлении // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 6. – № 4. – С. 55–58.
2. Николайчук В. Взаимосвязь и различия логистики и маркетинга // Экономика Украины. – 2010. – № 4. – С. 89–91.
3. Губерниев В. Маркетинг или логистика – что эффективнее // Школа жизни. – 2014. – URL: <https://shkolazhizni.ru/job/articles/69483/> (дата обращения: 24.11.2018).

ОӘЖ 371.25

БАНКТЕРДІҢ ЖИЫНТЫҚ КАПИТАЛЫН ТАЛДАУ: ОЛАРДЫҢ КАПИТАЛДАНДЫРУЫН ЖОҒАРЫЛАТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Каримсаков А.Ә., Мәдиархан Ж.М., Аманов Д.Е. - БФ-2011 р-1 тобының студенттері
Ерген Ж.С. - ФК-711 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., ассоц.профессор Коптаева Г.П.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматривается совокупный капитал банков, приводится анализ совокупного капитала банков: проблемы повышения их капитализации.

Summary: In this article the total capital of banks is considered, the analysis of total capital of banks is given: problems of increase of their capitalization.

Бүгінгі таңда халық шаруашылығы саласындағы банк жүйесінің экономиканы дамытуда алар орны ерекше. Қаржы-несие институттары мен операциялардың қайта бағытталуына, Орталық банк пен екінші деңгейлі банктердің өзара қатынас жүйесінің өзгеруіне байланысты банктегі бухгалтерлік есеп және есеп беру үздіксіз жаңарып отырады. Қаржылық есеп басқару үрдісінің бір бөлігі болып табылатындықтан ол маңызды ақпараттар алуға мүмкіндік береді.

Екінші деңгейлі банктердегі есептің ерекшелігі операция сипатына, есеп жұмыстарын ұйымдастыруға, сондай-ақ бухгалтерлік және басқа да есеп құжаттарының мазмұнына байланысты.

Елімізде өндірістің немесе нақты сектордың қаржы секторынан даму қарқыны жағынан көш артта қалуында болып отыр. Бізде екі сектор бар, бірі – өндіріс секторы, яғни нақты сектор, екіншісі – қаржы секторы.

Қазіргі заманғы техника мен, озық технологиялармен жабдықталған қайта өңдеу өнеркәсіп секторы немесе халық тұтынатын дайын өнім шығару салалары көптеген мемлекеттерде жақсы дамыған. Мұндай өнеркәсіп салалары тауарларды импорттауға жол бермей, оларды ығыстырады. Бірақ тауарлардың сапасы жоғары болуы керек.

Әсіресе, батыс елдерінде өнеркәсіп салалары күшті дамыған. Бұрынғы ТМД кеңістігінде қалған мемлекеттерде керісінше. Сонау Америка, Еуропа мемлекеттерінің экономикасы, ондағы қаржы секторы әлдеқайда алда. Негізі, кез келген қоғамда, кез келген мемлекетте әуелі өндірістік сектор, өнеркәсіп – нақты сектор ілгерілеп дамып отыруы керек. Ал қаржы секторының даму деңгейі соның байқалу көрінісі болуы шарт[1].

Ең үлкен үш банкіміздің өзі Ресейдің бір банкіне жетпейді. Ресейлік бір ғана Жинақ банкінің (Сбербанк) капиталы 8,8 миллиард долларды құрайды. Басқа мемлекеттермен салыстырғанда, біздегі банктердің капиталы әлі аз. ТМД кеңістігінен шыққан көршілес Ресейдегі банктерге қарағанда, салыстырмалы түрде баға берсек, осындай көрсеткіштерге куә боламыз. Әрине, Ресейдегі барлық коммерциялық банктердің меншікті капиталы ондағы Жинақ банкінің капиталымен қарайлас деп айтуға болмайды.

Қазақстанда 28 банк болса, Ресейде 1200-ден астам банк бар екен. Біздің коммерциялық банктер секторын сандық көрсеткіштері жағынан өте күрделі, керемет деп айтуға болмайды.

Ал кейбір сапалық және салыстырмалы көрсеткіштері жағынан тайталасуы мүмкін. Бірақ қазақстандық коммерциялық банк секторына үлкен шетелдік инвестициялар келіп, капиталын көбейтіп, банк капиталының шоғырлана түсуіне үлкен қозғау салуы ықтимал. Сонымен қатар банк капиталын көрші мемлекеттерге экспорттау да етек алуы заңдылық. Қазақстанның банк секторы сандық көрсеткіші жағынан да, экономикалық қуаттылығы жағынан да дамыған батыс мемлекеттерінің банктерінен әлі де көп артта келеді. Ал енді біздегі 28 банктің ішіндегі проблемаларға келетін болсақ, олардың капитализациялау дәрежесін көтеру күн тәртібіндегі үлкен мәселе.

Банктердің капитализациялау дәрежесі неғұрлым жоғары болса, соғұрлым олардың қаржылық тұрақтылығы орнықты болады. Және бұл дәлелдеуге жатпайтын аксиома. Капиталы көп банктер бәсекеге қабілетті болады. Бұл проблема Қазақстанның бүкіл банк секторына қатысты жалпы проблема.

Үлкен банктеріміздің әлемдік нарықтағы орны қалай болар екен деген сауалға келер болсақ, олар дамыған мемлекеттердің банктерімен қалай үзеңгілес қарым-қатынас жасай алады? Міне, проблема осында жатыр. Сондықтан банк секторының проблемасы некі деңгейде қарастыру керек. Біріншісі – жалпы ұлттық экономика деңгейіндегі банк секторының өз ішіндегі 28 банкке қатысты проблемалар. Қазақстан банк секторы мен әрбір коммерциялық банктің әлемдік нарықтағы дамыған батыс елдерінің аяғынан тік тұрған банктерге қатысты қабілеті қандай, бұл екінші проблема. Және проблеманың үлкені де осы. Бұл проблема ұлттық экономика деңгейінен тыс тұрған проблема [2].

Америка, Қытай, болмаса Ресейдің бір ғана банкімен салыстырып айтқым келіп отыр. Осыған қатысты банк секторының және әрбір банктің біздің ұлттық экономика шеңберінде дамуының бүгінгі таңдағы келесі мәселелері де бар. Банк секторындағы әрбір коммерциялық банктің өзара бәсекелестік жағдайда даму деңгейімен және даму келешегімен әлемдік қаржы нарығына шығу және дамыған елдердің коммерциялық банктерімен тайталасу, бәсекеге түсу мүмкіндігі ойлантарлық мәселе.

Бұл мәселе тағы да банктің меншікті капиталын одан әрі көбейту қажеттігіне тіреледі. Осыған қатысты қазір отандық және шетелдік сарапшылар әртүрлі ғылыми пікірлер айтуда. Біздегі коммерциялық банктер ресурстық потенциалын іштен алған қаражаттар емес, депозиттер ретінде сырттан алған

қаражаттар есебінен құрауда. Ресурс көздерін, яғни ақшалай қаражатты іштен алмай, шетелден алуға көбірек көшкен. Өзге елден төмен пайызға алады, өзіміздің ішкі нарығымызда жоғары ставкамен сатады.

Банктің меншікті капиталын көбейту заң жүзінде акционерлердің мойнындағы жауапкершілік, бірақ акционерлердің де қаржылық жағдайлары жете бермейді. Көтергісі келеді, оған мүмкіндік жоқ. Өйткені жағдайдағы да нақты секторға келіптіріледі. Коммерциялық банктердің барлығы бірдей мұнай секторының компанияларына қызмет етіп жатқан жоқ қой.

Сарапшылардың айтуынша, біріншіден, қазіргі кезде сырттан қаражат тартудың нәтижесінде, екіншіден, қазақстандық екінші деңгейлі банктер акционерлерінің банктердің капитализациялану дәрежесін көтеруде қаржылық жағдайының мардымсыздығы нәтижесінде отандық банктер үлкен жүйелік тәуекелге ұрынуы мүмкін.

Банктің меншікті капиталы, экономикалық капиталдар категорияларының ішіндегі капиталдың бір түрі болып табылады. Меншікті капитал банк үшін маңызы өте зор. Себебі, банк ашу кезінде құрылтайшылар мен акционерлердің қосқан үлесінен құрылған меншікті капитал, банк қызметін ұйымдастыруға және банк қызметінің аясын кеңейту үшін бастапқы және ең маңызды көзі болып табылады. Сонымен қатар банктің меншікті капиталы банк үшін әр түрлі қорғаныс пен қызметті дамыту функцияларын да орындайды.

Осыдан келе, банктің меншікті капиталы бір жағынан тәуекелділігі бойынша өлшенетін активтерді анықтау құралы ретінде, екінші жағынан қаржылық шығындарды жабу үшін жинақталған қаржылар құралы ретінде де деп айтуға болады. Банкке жататын тәуекелділігі бойынша топтастырылған активтердің жалпы сомасы мен айналымдағы банктің меншікті қаржылардың сомасының арасындағы айырма, банктің төлемділік қабілетін көрсетеді.

Жасыратыны жоқ біздің отандық банктеріміздің капиталы өте төменгі жағдайда. 2018 жылдың 1 қаңтар айына капиталдың мөлшері 1 781,8 млрд. теңгені немесе 14,8 млрд АҚШ долларын құрайды. Мұны салыстырмалы түрде қарасақ, АҚШ-ғы банктердің капиталының ЖІӨ-ге қатысты шамасынан 10 есе кіші немесе шығыс Еуропа елдерінен 35 есе кіші, Германиядан 25 есе кіші. Егерде әлемдегі үш ірі банктің жиынтық капиталы 145 млрд. АҚШ долларын құраса, онда оның мөлшері біздің отандық банктеріміздің капиталынан 10 есе үлкен болып келеді.

Кесте 1 - ЕДБ-дің табыстары мен рентабельдігі

Жылдар	Таза пайда, млрд теңге	ROA, %	ROE, %
2011ж.	7,1	1,3	7,3
2012ж.	7,4	0,9	6,1
2013ж.	20,6	1,8	12,8
2014ж.	30,1	1,8	13,5
2015ж.	34,9	1,2	9,2
2016ж.	53,1	1,8	14,1
2017ж.	127,5	1,4	14,6
2018ж.	266	2,3	18,6

Кестеден көріп отырғанымыздай 2017 жылы таза пайданың көлемі 7,1 млрд теңгені құраса, 2018 жылдың соңына оның мөлшері 266 млрд теңгеге дейін жеткен. Таза табыс көлемі 2017-2018 жж аралығында 37 есе өскен. Оған ЕДБ-дің активтерінің, соның ішінде банктің клиенттерге берген несиелерінің өсуі себеп болып отыр.

Банк меншікті капиталын ұлғайтуға негіз болатын мынадай факторларды ескеру қажет:

- Банктердің дивиденттері өнеркәсіптік кәсіпорын активтеріне қарағанда, пайыз мөлшерлемесінің өзгеруіне, қарыз алушының несиелік қабілетінің нашарлауына байланысты, олардың нарықтық құндары өзгеріп отырады;

- Банк көбіне тұрақсыз қысқа мерзімді қарыз көздеріне көңіл бөледі, бырақ олардың көбі талап етуге байланысты қайтарылып алынуы мүмкін.

Сондықтан, кез келген саяси немесе экономикалық өмірдегі жағдайлар банктердегі ресурстардың сыртқа ағылуына себеп болуға тиіс. Бастапқыда банк капиталының активтерге қатысты қатынас 20% шамасында болса, ал қазіргі оның шамасы 12%-ды (пруденциялдық нормативтердегі КП-нің мәні) құрайды. Бұл дегеніміз банк жүйесіндегі төлем қабілетінсіздік тәекелдің уақыт өте келе арта түсетіндігін көрсетеді. Себебі, банк жүйесіндегі банктердің активтерінің сапасы әлі де болса өз деңгейінде еместігін ескерсек, онда болашақта оның орнын жабатын меншікті капитал үлесі жеткіліксіздігі байқалады[3].

Демек, банк капиталының жиынтық деңгейінің жеткіліктігі банк жүйесін қолдайтын басты шарттардың біріне жатады.

Банктердегі немесе жалпы банктік жүйедегі капитал көлемін тура анықтау қиын, бырақ жоғарыда қарастырылған қызметтердің орындалуы үшін салым иелері мен бақылаушы ұйымдардың сенуі үшін капитал жеткілікті мөлшерде болуы қажет. Қажетті капиталдың сомасы банктің тәуекел деңгейіне байланысты болуға тиіс. Мысалы, егер банктің берген несиелерінің тәекел дәрежесі өте жоғары болса, онда банкке көп мөлшерде қорлар құруға тура келеді. Қажетті меншікті капитал мөлшерін анықтай отырып, банк алдында мынадай міндеттер тұрады: тәекелдің артуына байланысты өз капитал мөлшерін ұлғайту қажет пе немесе тәекел деңгейі төмен болып келетін активтерге өз қаражаттарын орналастырған тиімді ме? Осындай жағдайда банк капиталы, оның активтер сапасына, басқару сапасына, қызметіндегі саясатқа және банктің басынан кешетін тәекелдерге тәелді ме, жоқ па? деген балама сауал туындайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Молдабекова А.Ш. «Қаржы және несие»: Оқу құралы.-Тараз, 2015.-333 б
2. Молдабекова А.Ш. «Қаржы ақша айналымы және несие»: Оқу құралы, -Алматы: «Үш қиян» 2016-560 бет
3. Молдабекова А.Ш. «Коммерциялық банктердегі қаржылық талдау»: Оқу құралы, - Алматы: «Үш қиян» 2017-168 бет

КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПРОГРАММЕ 1С8,3И ЕГО ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОТ ПРОГРАММЫ 1С8,2

Карсакбай С.Ж., Жаксыбек Е.Е., Бейсеуева А.Т. – студенты группы УА-2011 к-2
Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Туребаева Ж.К.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп жүйесінің компьютеризациялау 1с-8,2 программа 1с-8,3 программдан айырмашылықтарының қазіргі жағдайы қарастырылған.

Summary: The article considers the current state of differences between the computerization program 1С-8,2 and the program 1С-8,3 of the accounting system of the Republic of Kazakhstan.

Сейчас программа 1С существует в разных версиях и облициях, люди работают в «семерке» т.е. в 1С 7.7 и в «восьмерке» которые бывают 8.0, 8.1, 8.2 и 8.3. На практике, на текущий момент 99.9% пользователей программы 1С работают в 7.7, 8.2, и 8.3, чем же они отличаются?

Программа 1С 7.7 известна многими устаревшими интерфейсами, но у нее есть преимущество в пропорциях баз и скорости запуска и работы, а это значит, что на рынке есть программа автоматизации, сейчас эта программа не продается, но люди ею пользуются, и компания 1С поддерживает эту программу, то есть для нее выпускаются обновления.

Статья не имеет названия о различиях между 8.2 и 8.3 о, а не 7.7 А. (разница между 7.7 и 8 для информации. важно, чтобы базы для семи не работали на платформе 8. и, наоборот, адрес. 7.7 и 8. мы запускаем разные программы, но здесь 8.2 и 8.3 очень похожи, только 8.3 является новым)

Программа 1С состоит из платформы 1С и баз 1С, т.е. платформа 1С это программа которая запускает базы 1С [1].

Для пользователя: когда мы кликаем по ярлыку 1С и открывается список баз 1С, мы видим часть платформы 1С или когда мы выбираем базу и кликаем по кнопке «Конфигуратор» т.е. заходим в конфигуратор 1С мы также можно сказать видим часть платформы 1С, но когда мы открываем базу нажатием на кнопку «1С:Предприятие» мы уже видим базу, с ее настройками, «менюшками», кнопками, картинками и т.п. то это уже база 1С которая бывает разной в зависимости от ее типа, т.е. конфигурации базы 1С База 1С состоит из конфигурации (т.е. ее настроек) и данных (т.е. информации в ней) [2].

Например, бухгалтерский учет может быть конфигурацией под названием " Бухгалтерский учет предприятия "или другими, конфигурация может использоваться для торговли, например" Управление торговлей "или" розничная торговля "или другими, для обучения персонала и расчета заработной платы, например" Управление торговлей "или" розничная торговля "или другими, для обучения персонала и расчета заработной платы, например" зарплата и Управление персоналом", а также для комплексного обучения,

например автоматизация производства. Конфигурация многочисленна для различных упражнений, доступно несколько сотен различных конфигураций.

Все эти конфигурации можно заставить работать в 1С 7.7 или 8.2 или 8.3, в чем же различия и зачем пишется эта конфигурация, если есть платформы 8.2 и 8.3 и 7.7?

Каждая платформа имеет различные параметры конфигурации, и чем выше версия платформы, тем больше функций и возможностей она имеет на этой платформе.

Если нам нужна база данных 1С с конфигурацией, например, "бухгалтерия предприятия", есть релизная версия, например, "3.0.60.44" и мы попытаемся найти ее информацию, то выясним, что нужно для этой конфигурации и выпуска на рабочую платформу не ниже 8.3, а также не ниже 8.3.10.2466, эта платформа 8.2 нам больше не подходит!

Конфигурации для платформ 1С 8. * и сосуществуют, но их можно разделить на 2 подвида этой конфигурации: (1) с "простыми формами" и (2) с "управляемыми формами". "Нормальный" означает то же самое, что и раньше, например, аналогично 1С 7.7, "управляемый" - это современная форма боли, боль прекрасна, она контролируется, когда создается.

Как понять простые или управляемые объекты в моей базе данных 1С?

Если в верхней части программы вы видите движение "меню" с такими названиями такси, как "файл", "правка" или "операции", "сервис", "окна", "справка", то самое главное - "упасть", нажав кнопку nih и выбрав подменю, у вас есть привычное значение конфигурации объектов.

Если у вас нет "Менек" вверху, но вверху или слева от программы есть ссылки на сайте, то есть вы указываете их и они сразу становятся дочерними, это может быть название такси "main "или" sale", "rental", "administration "или" NSI and administration "или другие подходящие ссылки и изображения, а при нажатии на них список подменю" не падает", а если вы знаете, что у вас есть интерфейс "ТАКСИ", то это управляемые формы [3-6].

Раньше, когда еще не было платформ 8.3 а, были только 8.2 и простые формы, потом стали создавать конфигурации только в управляемых формах, появилась платформа 8.3, и немного плесени у многих людей, платформа 8.3 стала ассоциироваться с управляемыми формами, а уже платформа 8.2 с проста. Итак, ВОЗ - 1С 8.2 (т. е. база 1С с конфигурацией в обычных формах), а в ВОЗ-1С 8.3 (т. е. было усилено понятие базы 1С с конфигурацией в управляемых формах).

На самом деле платформа 8.3 новая это значение 8.2 а может работать со всеми конфигурациями для 1С 8.. нет, если у вас есть платформа 8.3, база с типовой конфигурацией формы, то она может сказать вам, что у 1С есть 8.2, и это важно понимать.

Также важно понимать, что у вас может быть платформа 8.2 с конфигурацией на управляемых объектах, что говорит о том, что у вас есть 1С 8.3! Многие быстро, удобно и привычно. То есть многие задаются вопросом,

Что такое платформа NII и есть ли база nih с обычными объектами-это 1С 8.2! если с управляется-это 8.3!

Исходя из этого факта и мнения, сложившегося в связи с тем, что на нашем сайте вы можете встретить обработку 8.2 или 8.3, это не означает, что важно редактировать, какая платформа у вас есть, то есть обработка работает или только управляется в базе данных с обычными формами обработки, а также имеет универсальные формы обработки в nih V. название пишется (8.2 и 8.3) или (8.2-8.3) или (8.2-8.3) или (8.2-8.3) или (8.2 -*)

Ниже приведены примеры некоторых популярных конфигураций 1С, т. е. вызов 1С 8.2:

- Положение по бухгалтерскому учету 2.0.
- Управление торговлей 10.3.
- Розничная торговля 1.1.
- Заработная плата и управление персоналом 2.5.

Теперь примерами некоторых популярных конфигураций являются уравнение формы 1С, т. е. вызов такси 1С 8.3:

- Бухгалтерская приемка 3.0.
- Управление торговлей 11.
- Розничная торговля 2.
- Заработная плата и управление персоналом 3.
- Управление нашей компанией 1.6.

Краткая версия всех статей или ответ на вопрос: Что такое моя 1С 8.2 или 8.3?

Если после открытия базы данных 1С вы переключаетесь из "меню" с именами, такими как " файл", " обработка" или " операции", " сервис", " окна", " гаджеты" в верхней части и " выпадают" при выборе нижнего меню, то такая база данных называется 1С 8.2 и в их названиях есть "8.2" обработки, отчеты, спреды и обработки с " 8.3 " не работают.

Если такого пути от " Меншиков "нет, но при указании ссылок сразу подчеркиваются ссылки, то это могут быть " дом "или" менеджер", или " Продажа", " покупка", "администрация" или "НСИ и администрация", или другие ссылки или изображения подарков. это значит, что это база данных 1С 8.3 и для нее можно использовать только процессы, отчеты и разбросы в именах " 8.3", а процессы в именах " 8.2 " не работают.

Исключение составляет универсальная обработка, в названиях которой расчеты приведены на рис. 8.2 и 8.3, т.е. пишется (8.2 и 8.3) или (8.2 / 8.3) или (8.2-8.3) или (8.2.).

Список использованной литературы:

1. Е.В.Михеева, О.И.Титова. Информационные технологии в профессиональной деятельности экономиста и бухгалтера. Экономика и управление. М.: АСАДЕМА, 2017 г.
2. Бухгалтерские информационные системы. Алматы. Экономика. 2017 г.
3. Приложение к журналу «Бюллетень бухгалтера» «Монитор» с 2016 г.
4. Бухгалтерский учет на предприятии. Радостовец А.В., Шмидт О.И.. Алматы, 2014 г.
5. Бухгалтерские информационные системы. Учебник. Алматы. 2015 г.
6. Журнал «Бухгалтер + Компьютер» с начала издания.

КӘСІПОРЫНДАҒЫ ПЕРСОНАЛДЫҢ ЖҰМЫСЫН БАСҚАРУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Каскар Г.Е., Сайм Г.Е., Давлетяров А.А. – МП-2011 к-1 тобының студенттері

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация о теоретических основах управления и оценки персонала на предприятии.

Summary: This article provides information on the theoretical foundations of management and assessment of personnel at the enterprise.

Персоналды бағалау-бұл персоналдың сапалық сипаттамаларының лауазым немесе жұмыс орнының талаптарына сәйкестігін белгілеудің мақсатты процесі.

Персоналды бағалау мақсаттары.

Әкімшілік мақсатқа персоналдың қызметін бағалау нәтижелері негізінде негізделген әкімшілік шешім қабылдау (қызмет бойынша жоғарылату немесе төмендету, басқа жұмысқа ауыстыру, оқуға жіберу, жұмыстан босату) арқылы қол жеткізіледі.

Ақпараттық мақсат қызметкерлер мен басшылардың қызмет туралы сенімді ақпарат алуға мүмкіндігі бар. Мұндай ақпарат қызметкер үшін өз қызметін жетілдіру тұрғысынан өте маңызды болып табылады, ал басшыларға дұрыс шешім қабылдауға мүмкіндік береді.

Мотивациялық мақсат, Бағалау адамдардың мінез-құлқын ынталандырудың маңызды құралы болып табылады, өйткені барабар бағаланған еңбек шығындары қызметкерлердің еңбек өнімділігінің одан әрі өсуін қамтамасыз етеді, бірақ адамның еңбегі оның үміттеріне сәйкес бағаланған жағдайда ғана [1].

Персоналды бағалау міндеттері:

- білікті емес қызметкерлерді ұсыну тәуекелін төмендету және жылжыту үшін әлеуетті бағалау;
- оқу шығындарын анықтау;
- қызметкерлердің әділдік сезімін қолдау және еңбек мотивациясын арттыру;
- қызметкерлермен олардың жұмыс сапасы туралы Кері байланыс ұйымдастыру;
- қызметкерлерді оқыту және дамыту бағдарламаларын әзірлеу.

Персоналды бағалау субъектілері:

- желілік басшылар. Әдетте, олар персоналды іскерлік бағалау кезінде басты әрекет етуші тұлғалар болып табылады. Бағалау жүргізу үшін ақпараттық базаның объективтілігі мен толықтығына жауап береді, бағалау әңгімелесулерін жүргізеді;
- персоналды басқару қызметінің қызметкерлері;

- бағаланушылармен құрылымдық өзара байланысы бар әріптестер мен қызметкерлер;

- бағаланатын қызметкерге тікелей қатысы жоқ тұлғалар. Олардың арасында тәуелсіз сарапшылар мен бағалау орталықтарын бөліп көрсетуге болады.

Барлық бағалау субъектілері формальды және формальды емес болып бөлінеді. Ресми бағалау субъектілеріне персоналды басқару қызметінің басшылары мен қызметкерлері жатады. Бағалау нәтижелері бойынша әкімшілік шешім қабылдау құқығына ие.

Бейресми бағалау субъектілері-әріптестер, тәуелсіз сарапшылар — басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін ақпаратты қорыту кезінде формальды бағалау субъектілері есепке алатын өз қорытындысын ғана береді.

Соңғы уақытта практикада бір субъект емес, бірден бірнеше субъект бағалаушы болған кезде аралас бағалау жиі қолданылады.

Персоналды бағалау объектісі.

Бағалау объектісі-бағалайтын адам. Бағалау объектісі ретінде жекелеген қызметкерлер не белгілі бір белгі бойынша бөлінген қызметкерлер тобы (мысалы, ұйымдық құрылымдағы деңгейге байланысты немесе кәсіби белгісі бойынша) болуы мүмкін.

Жұмысшылардың, әсіресе кесуші жұмысшылардың еңбек нәтижелерін бағалау өте қарапайым, өйткені олардың еңбегінің сандық және сапалық нәтижелері өндірілген өнім санымен және олардың сапасымен көрінеді.

Басшылар мен мамандардың еңбек нәтижелерін бағалау әлдеқайда қиын, өйткені олар қандай да бір өндірістік немесе Басқару буынының қызметіне тікелей әсер ету қабілетін сипаттайды.

Персоналды бағалау пәні. Персоналдың еңбек нәтижелерін бағалау пәні қызметкерлердің жеке қасиеттері, еңбек процесі және еңбек нәтижелілігі болып табылады.

Персоналды бағалауды жүргізу кезінде ескерілетін факторларды жіктеу 1-кестеде көрсетілген.

Персоналды бағалау критерийлері. Сенімді ақпарат алу үшін бағалау жүргізілетін көрсеткіштерді нақты және объективті бөлу қажет. Бұл жағдайда персоналды бағалаудың нақты және ойластырылған өлшемдерін белгілеу маңызды.

Персоналды бағалау критерийі—көрсеткіштің жай-күйі белгіленген (жоспарланған, нормаланған) талаптарды қанағаттандыратын немесе қанағаттандырмайтын шегі.

Мұндай өлшемдер ұйымның барлық қызметкерлері үшін бірдей жалпы сәттерді, сондай-ақ нақты жұмыс орны немесе нақты лауазым үшін еңбектің және мінез-құлықтың ерекше нормаларын сипаттауы мүмкін.

Кейбір түзетулермен кез келген ұйымда қолданылатын төрт өлшем тобын анықтауға болады:

- персоналды бағалаудың кәсіби критерийлері адамның кәсіби білімінің, іскерлігінің, дағдысының, кәсіби тәжірибесінің, біліктілігінің, еңбек нәтижелерінің сипаттамасын қамтиды;

- персоналды бағалаудың іскерлік критерийлері жауапкершілік, ұйымшылдық, бастамашылық, іскерлілік сияқты критерийлерді қамтиды;

Кесте 1-Факторларды жіктеу

Факторлар	Факторлардың мазмұны
Жаратылыстану-биологиялық	Жынысы; Жасы; Денсаулық жағдайы; Ақыл-ой қабілеті; Физикалық қабілеттер; Климаты; Географиялық орта; Маусымдылығы және басқалар.
Әлеуметтік-экономикалық	Экономика жағдайы; Еңбек және жалақы саласындағы мемлекеттік талаптар, шектеулер және заңдар; Қызметкерлердің біліктілігі; Еңбек мотивациясы; Өмір деңгейі; Әлеуметтік қорғалу деңгейі және басқалар.
Техникалық-ұйымдастырушылық	Шешілетін міндеттердің сипаты; Еңбек қиындығы; Өндіріс пен еңбекті ұйымдастырудың жай-күйі; Еңбек жағдайлары (санитарлық-гигиеналық, эргономикалық, эстетикалық және т. б.); Алынатын ақпараттың көлемі мен сапасы; Ғылыми-техникалық жетістіктерді пайдалану деңгейі және басқалар;
Әлеуметтік-психологиялық	Еңбекке қатынасы; Қызметкердің психофизиологиялық жағдайы; Ұжымдағы моральдық ахуал және басқалар.
Нарықтық	Көп салалы экономиканы дамыту; Кәсіпкерлікті дамыту; Жекешелендіру деңгейі мен көлемі; Бәсекелестік; Еңбекке ақы төлеу жүйесін дербес таңдау; Бағаларды ырықтандыру; Ұйымдарды акционерлеу; Инфляция; Банкроттық; Жұмыссыздық және басқалар.
Ескерту: автор әзірлеген	

-өзін-өзі бағалау қабілеті , адалдық, әділдік, психологиялық тұрақтылық кіретін персоналды бағалаудың моральдық-психологиялық критерийлері;

- адамға тән қасиеттер негізінде құралатын және оның денсаулық жағдайын, беделін, жеке басының ерекшеліктерін сипаттайтын персоналды бағалаудың ерекше критерийлері.

Персоналдың еңбек нәтижелерін бағалау [2].

Еңбек нәтижелерін бағалауды қызметкерлердің барлық санаттары үшін жүргізу қажет, бірақ жоғарыда айтылғандай, жұмысшылар санаты үшін нәтижелерді бағалау оңай және басшылар мен мамандар үшін әлдеқайда қиын.

Еңбек нәтижелілігін бағалау кезінде пайдаланылатын көрсеткіштердің екі тобы:

- тікелей көрсеткіштер (немесе сандық) оңай өлшенеді, жеткілікті объективті сандық бағалауға беріледі және әрқашан алдын ала белгіленеді; олардың негізінде қойылған мақсаттарға жету дәрежесі анықталады;

- нәтижелерге қол жеткізуге жанама түрде әсер ететін факторларды сипаттайтын жанама көрсеткіштерді; оларды сандық анықтау мүмкін емес, өйткені олар осы лауазымның негізін құрайтын лауазымдық міндеттер мен функцияларды қалай орындау керектігі туралы «мінсіз» ұсыныстарға сәйкес келетін өлшемдер бойынша қызметкерді сипаттайды".

Персоналды бағалаудағы басты тұлға желілік басшы болып табылады. Ол ағымдағы мерзімді бағалау үшін қажетті ақпараттық базаның объективтілігі мен толықтығына жауап береді және қызметкерлермен бағалау сұхбатын жүргізеді [3].

Жұмысқа қабылдау кезінде кандидаттарды бағалауды жүзеге асыратын персонал қызметінің міндеті ұйым күткен нәтижеге қол жеткізе алатын осындай қызметкерді іріктеп алу болып табылады. Қабылдау кезінде іс жүзінде бағалау – бұл ұйымның адами ресурстарының сапасын алдын ала бақылаудың бір түрі.

Бағалауға әртүрлі тәсілдердің көп болуына қарамастан, олардың барлығы жалпы кемшіліктен – субъективтіліктен зардап шегеді, шешім көбінесе әдісті кім пайдаланатынына немесе ол сарапшы ретінде тартатын адамға байланысты.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Балашов Ю. К. Персоналды бағалау-шетелдік фирмалардың кадрлық саясатының негізі / Ж.: Кәсіпорын кадрлары, 2013, № 9, 23-28 б.
2. Шипунов, В. Г., Кишкель Е. Н. Негіздері басқарушылық қызмет / – 2012, М.: ИНФРА-М, 57-60 б.
3. Армстронг М. Адам ресурстарын басқару практикасы: ағылш. 8-ші басылым. / - СПб.. Питер, 2017, 57-59 б.

МАТЕРИАЛДЫҚ ШЫҒЫНДАРҒА БАҚЫЛАУ ЖҮРГІЗУ

Келес Л. - ЭФ-18 -7к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., аға оқытушы Туребаева Ж.К.

М.Әуезов ат.ОҚУ, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье раскрывается процедуры контроля за материальными затратами в производственном процессе.

Summary: The article reveals the procedures for controlling material costs in the production process.

Өндіріс ұйымдарында шығындардың көпшілігін «Материалдар» бойынша есептелетін шығындар құрайды. Сондықтан материалдық шығыстарды негізгі өндіріс шығындарының құрамына қосу өндіріс есебінің мақсаты. Сандық есеп, факттық шығындарды нормалық шығыспен салыстыру және материалдық шығыстарды дұрыс бағалау өндірістегі қолданылатын материалдардың бухгалтерлік есебінің негізі болып табылады. Бұдан материалдық шығынды бағалау маңызы үлкен болып келеді [1].

Нормалық қажеттілік жіберілген материалдарды шектеу алдың-ала бақылауға кіреді. Бастапқы құжаттардың негізі шекті және шекті-алыну карталары. Олар есеп беру айындағы материалдардың нормалық қажеттілігін, уақытын және берілген материалдардың санын, жұмыс өндірушінің есеп беруіне, берілген шекте кіреді. Шекті-алу карталары арқылы берілетін материалдарды екі жақтан қарастыруға болады. *Біріншіден*, материалдық құндылықтарды беру, жұмыс өндірушінің есеп беруіне кіріп, материалдардың өнім өндірісіндегі пайдалануын қоспайды. Жұмыс өндірушінің материалдар бойынша есеп беруі, құрылыс-монтаж жұмыстарына шыққан материалдардың регистрі болып келеді. Материалдардың қалдығы, жұмыс өндірушінің есеп беруінде материалдық құндылықтар болып табылады.

Екіншіден, шекті-алыну карталары бойынша беріліп, құрылыс-монтаждардың жұмыстарға жұмсалған материалдар болып есеп беруде көрсетіледі. Онда да материалдар факттық шығыны бойынша жасалатын есеп беруді құру қажет. Ал инвентаризацияның аяғында шыққан материалдардың қалдығы, өндірушіге қайтарылған болып танылады.

Біз көз қарасымызға екінші әдіс дұрыстау болып келеді. Өйткені онда шекті-алыну карталар бойынша берілетін материалдық құндылықтар құрылыс-монтаж жұмыстарының пландық көлеміне жұмсалған болып танылады. Ал жұмсалмаған материалдарды қайтару жұмыстылық қамды орылмағаның немесе материалдарды өнемдеп жұмсау туралы ақпарат береді. Бұл дегеніміз есептің бетке тұтар жағдайы. Бірінші әдісте бет тұтар ақпарат жоқ.

Алдын-ала және ағымдағы есептің ең пайдалы жағдайлары сигналдық құжаттар болып табылады. Олар материалдардың шығыны құртылуы, ауыстырылуы және тағы басқа жағдайлардан туындайтын шектен астам шығының көрсетеді. Сигналдық құжаттар, планнан ауытқу жағдайында

толтырылып, жылдам дәуірде оң себебін немесе себепкер адамын тауып, оларды жою мен анализден өткізуіне көмек көрсетеді. Шекті карта және сигналдық құжаттардың жоғарғы нормалық-бақылау маңызын барлық экономистер мойындайды. Бірақ план орындалмаған күні де шекті-алыну картасының маңызы жойылмайды, өйткені одан тек қана планға сәйкес материал беріледі. Тек ай соңында істелген жұмыс көлемінен шыққан материалдар саның салыстыру мүмкін болады. Онда сигналдық құжаттарда көрсетілмеген материалдық табылуы әбден мүмкін [2].

Мысалы, егер материалдар берілген шекте жұмсалынса да істелген жұмыс көлемі айлық план көрсеткішінен төмен болуы мүмкін. Онда ешқандай қосымша құжаттар толтырылмайды. Шығынды айдың соңында байқалған оперативтік болып табылмайды, өйткені фонттық шығын айдың басында немесе есеп беру мерзімінде жайлап жиналуы мүмкін. Ал егер материалдың шығыны пландық көлемдегі жұмыстарды атқаруда болса, сигналдық құжаттар есеп беру мерзімінің аяғында толтырылады. Сөйтіп тағы фонттық шығын болу мен оны сигналдық құжаттарға енгізуде, уақыттары келіспейді.

Материалдық ресурстарды үнемдеу туралы ақпаратта ой соңында белгілі болады. Ол жұмсалмаған шеті материалдардың қалдығы немесе істелген жұмыс көлемі планнан асқанда көрінеді. Шекті материалдар беру, есеп беру мерзіміндегі бір түрлі материалдардың шығыны мен үнемдеуі бір-бірін жапқанын көрсете алмайды, бұл дегеніміз материалдық шығысты азайту мүмкіндіктерін табуды төмендетеді.

Осы және тағы басқа да шекті материалдарды пайдалану кезінде шығатын кемшіліктермен кездесіп, кейбір құрылыс ұйымдары бұл тәсілден мүлдем бас тартты. Онда өндіріске ешқандай шексіз түседі. Әр жұмысшы өзіне белгілі бір норманы ұстанады деп санайды.

Ал егер нормадан астам істер шықса, онда акт толтырылып пайдалынатын материалдардың керек екендігін түсіндіреді. Бірақ мұны пайдаланған әрқашанда оперативті болмайды. Практикадан белгілі, актерді айдың соңында, берілген сіке шығатын нормалық материалдардың, нормадан асқаның ақтау үшін толтырылады, одан қалса құрылыста кейбір істердің нәтижесін өз көзімен бақылау мүмкін емес. Бұл деген келесі жағдайға әкелуі мүмкін: Мсалы, әдейі материалдардың шығысын нормадан асырып, кейін акт толтыру немесе жасалған істің көлемін азайту және т.б. жағдайлар. Ал материалдарды үнемдеу жағдайы мүлдем кездеспейді. Егер материалдар норма бойынша жұмсалса, оның үнемделуі есеп беруде әрине тіркелмейді, ал бұл әртүрлі заңсыздыққа әкеледі. Бұның бәрінен шығатын нәтижені, шекті куәліктер құжаттары арқылы берілетін әдістен, материалдарды шексіз беру, жұмысшыны үнемдеуге емес, әртүрлі шығындарды көбейту немесе жоспардан басқа жұмысқа жұмсау болып табылады. Мұнда ешбір материалдарды үнемдеуді байқау мүмкін емес [3].

Материалдарды шекті құжаттар арқылы беруді қайта енгізу қажет, бірақ шығатын сәйкессіздікті жылдам шешетін өзгерістер енгізу керек. Қазір шекті алу карталары 1 ай мерзіміне ашылады немесе квартал. Онда есеп беру

мерзімінде берілетін материалдарды нормалық жалпы саны көрсетіледі. Ал жұмыс өндірушіге қоймадан берілген көлеміне жеткенше шетінен беріледі. Сонда да шекті әдіске, қазіргі кезде материалдар, қандай көлемде жұмысқа берілетінін көрсетпейді. Негізі шекті-алу картасында, есеп беру мерзімінде жұмыс көлемін көрсетіп, әрбір жұмысқа шығатын материалдардың нормасын және жұмыстың барлық көлеміне кететінін көрсетуі керек. Шекті көлемді материалдарды беруде, ол көлемі қандай жұмысқа берілді және қалған материалдарды беру тек жанағы жұмыс көлемі бітті деген соң берілуі қажет. Сонда жанағы жұмыс көлемі жасалды дегенмен қатар, қанша материал үнемделді немесе нормадан астам жұмсалды деген мәліметтерді сигналды құжаттарға бекіту қажет.

Бұл әдіс есеп беру, және материалдардың шығысын бақылауды оперативті түрде жүргізеді. Ал тиімділігі бақылау қаншалықты жиі жүргізілген сайын өсіп отырады. Құрылыс процесінде кейбір материалдар алдымен бөлінеді, мысалы, шиша линолеум, ДВП және т.б. Онда материалдардың шығының бақылауға партиялық бөліну әдісі қолданылады. Бұл әдіс берілген материалдарды бөлгенде шығатын қоқыспен факты түрде қаншасы жарамды екендігін көрсету.

Ал ашық түрде сақталатын материалдарды құжатқа толтырмай, ай соңында түгендеу жасайды. Онда бригадаға емес, құрылыс учаскісіне беріледі, материал шығыны орташа есеппен қабылданады. Ал шығыстың бақылауы түгендеуден білінеді. Бұл сұрақпен айналасатын экономистер түгендеу әр смена сайын өтуі қажет дейді. Бірақ бұл тек санауға болатын материалдарға қатысты. Түгендеу әдісін жақсарту үшін оны әрбір бригада, бригаданың жұмысшылары толтыруы тиімді болуы мүмкін.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Басманов И.А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. Под ред В.А.Новака,- М.: Финансы; 2011.-1676.
2. Калькуляция себестоимости в промышленности, Под ред . проф. А.Ш.Маргулиса.-М.: Финансы 2014.-2956.
3. Стуков С.А. Современные методы калькулирования себестоимости.-Калинин:КГУ, 2013.-866.

ӘОЖ 330.1

ҰЙЫМДА КАДР САЯСАТЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Кенжебаев Т.Н., Беркінбай Д.Б., Нұрмахан И.Б. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Жайлауова А.Ш.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматриваются вопросы организационной структуры управления персоналом, правил управления и необходимости улучшения качественного состава персонала.

Summary: The article discusses the organizational structure of Personnel Management, Management Rules and the need to improve the quality of personnel.

Басқару кадрларының АҚШ-тағы дамуы. Менеджерлер жаңа талаптарға өзінің кәсіпқой көзқарасымен қарау үшін ірі фирмаларда басқарушы кадрлардың білімін арттыруға кешенді жаңа жүйелер іске асырылады. Америка фирмаларында ұзақ мерзімді және ағымдық жоспарлау басшылардың мансапсын басқару деген бағдарламаға бағытталады. Олардың ерекшеліктері: келешекте тиімді болатын басшылардың қызметін нақты және бөлшектелген түрде талдау; қорда тұрған заттарды өткізу, фирма қажеттілігін зерттеу және ұсынылған кандидаттың сапасын анықтау туралы әрбір басшының және маманның жеке жоспары құрылады; жұмыскерлердің еңбекақысын икемді қыла отырып еңбек тиімділігін арттыру, сондай-ақ еңбек нәтижесіне байланысты сый ақы тағайындау. Кадр қызметкерлері кәсіпорын мүшелерінің жұмыс бабы мен қызметінің жоғарлауына байланысты кестені белгілі бір уақытқа жасайды. Сонымен қатар кәсіпорын мүшелерінің жеке басының дәрежесі өсуі қаралады: олардың іс-қимылы, қызметіне байланысты жиналыс келіссөз жүргізіледі, олардың сапасы, мүмкіндіктері қаралады, осы сұрақтарға байланысты кеңестер беріледі. Мұндай жиындарға қатысу міндетті түрде қызметті жоғарлату деген емес, ол мәселе жоғары басшылардың талқылауына салынады [1].

Өнеркәсіп фирмаларында басшылардың бір бөлімнен екінші бөлімге араласуы практикада кең қолданылады: техникалық, қаржы және басқа бөлімдер, әр түрлі бөлімшелер арасында, сала, мемлекетаралық бөлімдерде жүзеге асады. Осындай дотация арқасында басшылардың кәсіпқой деңгейі артады, фирма соңғы мақсатын түсінеді, шаруашылық іскерлігіндегі салаларымен компанияның қарым-қатнасы артады. Дотация басшыларды дайындаудың негізгі әдісі болып табылады. Мынадай мәселелерге деген көзқарастарын жаңарту, арттыру: инженерлік, қаржы-бухгалтерлік, өткізу, басқару тәжірибесін арттыру. Америка компанияларының жоғарғы басшылары президент немесе вице-президент қызметіне келгенше әр түрлі салада қызмет атқарып келеді, тек 1/5 басшылар бөлігі ғана салада жұмыс істейді (Ұлыбритания 43%, Жапонияда төмен). Басшылардың жоғары қызметке көтерілуі, мұндай жағдайда олардың әр салада жұмыс істеуіне байланысты. Фирмада жасалатын өзгерістер, шаруашылық шешімдері, қайта құрулардың сапасы басқарушы кадрлардың мамандануына байланысты. Сондықтан ірі компаниялар басшылардың жеке фирма ішілік жалпы басқаруды қайта мамндандыруға, оқытуға көп көңіл бөледі.

Егер Жапония компаниялары өздерінің оқу орталықтарына барса, ал Америка компаниялары сыртқы оқыту түрлеріне көңіл бөледі.

АҚШ-та басқарушы мамандарды 1100 оқу орны дайындайды. Оның 650 бизнес мектебі әкімшілік қызметтің магистрі деген диплом береді. Олардың ерекшелігі компаниялар мен оқу орындары өте тығыз байланыста болады. Олар біріге отырып жаңа курстарды енгізеді және ескі бағдарламаларды қайта қарайды. Олар негізгі көңілді өндірісті басқару (өндірістік стратегия, жаңа технология), кәсіпкерлік, еңбек ресурстарын басқару, ақпарат сияқты

мамандықтарға бөлінеді. Американың бизнес мектептері клиент, фирманың ұсынысына байланысты оқу бағдарламаларын жасайды. Қызметкерлерді қайта дайындауға әр түрлі оқу орындарына олар бюджетінің 1/3 көлемін төлейді, ол жалпы сомада 10 млрд. доллар жұмсайды. Толық зерттеліп, жасалған компания мен бизнес мектептерінің бағдарламалары 1-2 жұмаға арналады («Дженерал моторс», «Ю.С.Джипсум», «Биатрис фудс» және т.б.), кейде 6 жұмаға дейін ұзартылады, мысалы Уортонның бизнес мектебінде жоғары оқу орындары мен бизнес мектептері фирмалар, компаниялармен мамандарды оқытуға тез келіседі. Өйткені бір адамның бір жұма оқуы жобамен 1,5-2 мың доллар тұрады. Олардың бірігіп жасаған бағдарламалары практикада қолданылады. Фирма ішілік оқуға жасалған бағдарламаларға, компьютерді және экономикадағы математика тәсілдері пәні кіреді. Бірақ негізгі көңілді олар практикалық сабақтар мен нақты шаруашылық мәселелерін талдауға бөледі [2].

Оқу процесі кезінде семинарға қатысушылар арасында бір-бірімен тәжірибе алмасу болады. ИБМ, «Контрол Дейта» және тағы біраз фирмаларда басшылардың өз мамандығын арттыруға бір жылғы жұмыс уақытының 40 сағаты жұмсалады [3].

Қазіргі кезде менеджерлерді жан-әректі мамандандыруға көңіл аударылуда. Практикада көбінесе компаниялардың дивизионалдық құрылымға ауысуы басшылардың жан-әректілігіне байланысты. Сол сияқты басшылардың экономикалық және инженерлік білімдеріне көп көңіл бөлінуде.

АҚШ компанияларындағы, қаржыны басқарудағы басшылар құрамындағы «Перекося», яғни Америка менеджерінің жаңа технологиялық бағыты Жапонияның және Батыс Еуропаның басқарушыларымен салыстырғанда төмен дәрежеде болды. Мысалы, 80-шы жылдардың басында Жапонияның ірі 200 компанияларындағы басшылардың 36% инженерлік-техникалық білім болса, АҚШ басшыларының 18% ғана болған. Кейінгі жылдарда Америка менеджерлері бұл көрсеткішті жоғары деңгейге жеткізді.

Басқару кадрларын дамытудың негізгі элементі – материалдық ынталандыру болып табылады. Бүгінгі таңда АҚШ өндірістерінде басқарушылардың әр түрлі категорияларына жалақы төлеуде келесі қатнастар пайда болды. Төменгі звено басшысының жылдық табысы, өндіріс жұмыскеріне қарағанда 1,5 есе көп. Төменгі әкімшілік қызметкерлері орташа маманданған қызметкермен бірдей алады. Кей жағдайларда ғана жоғары деңгейдегі мамандармен, жетіспейтін мамандарға жоғары ақы төленеді. Орташа звено басшыларына жұмыскерлермен салыстырғанда 2,5 есе көп төлейді. Жоғары шендегі басшылар қатардағы жұмысшылардан 3-5 есе, кейде одан да көп алады. Басшылардың материалды ынталануы өткізудің көлеміне емес, пайданы өсіруге байланысты. Бұл көрсеткіш осы уақытқа дейін басшының қызмет нәтижесін көрсетеді, осыған байланысты сый ақы тағайындалады. Сый ақыға кірістің біраз бөлігі кетеді: ең жоғары басшыларға – 25-35 %; айналымда 500 млн. доллары бар бөлімнің бас басқармасы - 20-25 %, айналымда 150 млн. доллары бар басқарма – 15 %, бас дирекция бөлімінің жетекшісі – 10-15 %,

зауыт жетекшісі, ревизорлар – 7,5 %. Осыған еңбекақыны қосқанда өте үлкен соманы құрайды [3].

Басшыларға сый ақы қолма-қол ақша немесе акция түрінде, ал кейде араласқан түрде беріледі. Менеджерлердің табысының негізгі бөлігі өз компаниясының акциясы есебінен құралады. Сый ақыға берілген акция бірден қолға берілмейді. Ол арқылы олар менеджердің қызметтен кетуіне әсер етеді. Жетекші жұмысы тиімді болу үшін критерийін жасауға болады, оның көмегімен олардың салымдарының ұзақ мерзімді жоспардағы жетістігін анықтайды. Мұндай критерийлерге ұзақ мерзімді шаруашылық-өндірістік бағдарламалардың мақсаттары жатады: жаңа өнімді талдау және меңгеру, өндірістің техникалық жарақтануы, өткізу нарығының жеткілікті бөлігін жаулап алу. Кейінгі кезде Америка және Батыс Европа компанияларында «кейінге қалдырылған сый ақы» жүйе қалыптасуда, ол жаңа шығарылған тауар уақыты біткен соң, оның коммерциялық жетістіктеріне байланысты төленеді. Кез келген инновациялық ойлармен тиімді эксперимент жасау және осыған көптеген ресурстар қолдану басқа фирмаларменде қуатталады. Мысалы «ЗМ» корпорациясында басшылардың табысының бір бөлігі істелген жұмыс бағасына байланысты.

Мұндай тәсіл адамдарды ауыстырғанда да қолданылады: жаңалық тапқан адам жаңа ойын басқа бөлімге сата отырып, сол бөлімге жұмыс істеуге ауысады. Жетекшілерді жаңа ойлар ойлауға ынталандырады – бұл ЗМ-дағы ережелердің бірі, осы арқылы олар 25% сауда кешенін осыдан 5 жыл бұрын шығарылмаған өнімнен алу керек. Жетекшілерді жаңа ойларды талдау мен меңгеруге байланысты сый ақылармен қамтамасыз етеді. Сый ақы жаңа өнімді тұтынушының алуына байланысты төленеді. Осындай кездерде сый ақы көмегінің тербелісі белгілі уақыттағы еңбек ақы көлеміне байланысты 5-1000 %-ке жетеді. Жаңа өнім әбден нарықта орын алмайынша орташа 3-5 жыл сый ақы төленбейді. Бұл барлық жұмыскерлерді, жетекшілерді жаңа тауарды тезірек тұтынушыға жеткізуге ынталандырады.

Кейбір батыс мамандарының айтуына қарағанда, жаңа ойларды ұсынған адамға көп мөлшерде ақша төлеу қауіпке әкеледі. Бұл қызметкерлерді «үлкен ұтысқа» әкеледі, сондықтан шағын ойлар жүзеге аспай қалуы мүмкін.

Жапония тәжірибесі көрсеткендей, шағын жобалар біріге келе, үлкен жобаларға қарағанда көп мөлшерде пайда әкеледі. Фирмалар практикасында негізгі орынды моральды ынталандыру атқарады. Олардың қызметі еңбек процесінің өзгерісімен байланысты. Қазіргі негізгі жұмыскерге өз мүмкіншілігін дұрыс пайдалану маңызды болып табылады. Сондықтан моральды ынталандыру және қуаттау әрексесі еңбек қалыптастыруды, жаңалық іздеуді, эксперимент жасауды қолдайды.

Жетекшілер мен мамандарға өздерін инженер немесе бизнесмен ретінде қолдануға көмектесу – көп компаниялардың өздерінде жаңашылдарды сақтап қалудағы тиімді тәсілдері. Өйткені, жеке тұлғалар бұйыра айқаллағанды, әкімшілік-әміршілдік жүйені жек көреді [4].

Барлық елде басқарудың рационалды моделін іздестіру жүріп жатыр. Көптеген ірі фирмалардың тәжірибесі көрсеткендей, егерде адам факторы есепке алынбаса, яғни еңбекті ұйымдастырудың жаңа принциптерін енгізуге, персоналды даярлауға, кадрлар резервін құруға бірдей капитал қаржыландырылмаса, жаңа құрал жабдықтарға инвестиция салу еңбек өсімділігін жоғарлатуға алып келмейді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауынан. Астана. 2014ж.17.01. // [электронды дерек көз: www.akorda.kz]
2. Мейірбеков А.Қ., Әлімбетов Қ.Ә. “Кәсіпорын экономикасы”, Алматы “Экономика”2003
3. Кибанова А.Я. «Управления персоналом» Москва, 2000
4. Каренов Р.С. “Менеджмент негіздері”, Қарағанды, 1999

ОӘЖ 336.31.01

АЙМАҚТЫҚ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУЫ МЕН ТИІМДІ ҚЫЗМЕТ ЕТУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ

Керімбаева Қ.Н., Туришбекова А.А., Шалқарбай Н.Н. – УА-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Туребаева Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан.

Резюме: В этой статье рассматриваются вопросы на проблемы развития и эффективного функционирования регионального малого и среднего бизнеса.

Summary: Problems of development and effective functioning of regional small and medium-sized businesses.

Біздің еліміздегі ең өзекті мәселелердің бірі. Негізінен жақсы дамып келе жатыр. Мына дағдарыс заманында осы салаларға көбірек көңіл бөлінуде. Қазіргі жағдайға байланысты қолайлы дамуға-шағын және орта бизнесті дамыту жақсы септігін тигізеді. Көптеген экономикалық, қаржылық, қоғамдық проблемаларды шешуге, жұмыссыздар санын азайтуда, жаңа жұмыс орындарының ашылуы осы шағын және орта бизнестің дамыту арқылы болады.

«Қазақстан – 2050» Стратегиясында дамыған шағын және орта кәсіпкерлік халықтың әл-ауқат деңгейін арттырудың экономиканы нығайтудың, дамытудың кепілі болып табылады. Шағын және орта бизнестің дамуын қолдау мақсатымен Президентіміздің жарлығымен екі арнаға бөлінді: Қамтамасыз ету және басқарушылық [1].

Кәсіпорындағы 20 адамға дейінгі персонал «өте шағын», 100 адамға дейін «шағын», 100-500 адамға дейін «орта» және персоналдар саны 500-ден жоғары болса «ірі» кәсіпорындар ретінде анықталған. Қазіргі кезде кәсіпкерліктің проблемалары әр түрлі. Халық әлі кәсіпкерлерге байланысты дұрыс көзқарас қалыптастырмады сондықтан жеке кәсіпорындарды қалыптастыруды шектеп тұрған нәрсе - бұл қаражаттың қол жетімсіздігі. Шағын кәсіпорындар басқаруының қарапайымдылығымен, икемділігіне байланысты бірқатар

артықшылықтарына ие, сонымен қатар Қазақстанда олар белгілі бір қиындықтарды бастан кешуде:

- бюрократиялық кедергілер, жемқорлық;
- капиталдың жетіспеуі немесе болмауы;
- қылмыстық құрылымдардың қысымы;
- мемлекет тарапынан қолдаудың болмауы.

Және де сапалы дамудағы проблемалар:

- әкімшілік тосқауылдар;
- кәсіпкерлікті қолдаудың әлсіз дамуы;
- бәсекеге қабілеттілігінің төменділігі басты назарда.

Бизнестің қандай түрі болмасын икемді басқаруды, дұрыс шешімдерді, технологиялар және үнемі ізденісті қажет етеді. Шағын болсын орта болсын бизнес иесі иесі тап болатын негізгі проблемала бизнестің дамуының барлық кезеңдерінде бизнесті жетілдіру. Көптеген кәсіпорындардың басты кемшілігі қаржы жағын дұрыстап жоспарламауы. Бұл шағын және орта бизнес саяси-экономикалық қалыптасудың өзегі болып отыр [2].

Қазіргі кезде мемлекет тарапынан кәсіпкерлердің бастамалары жақсы қолдау табуда, бұл дегеніміз бүкіл кәсіпкердің экономикалық дамыған мемлекет құрудағы және республика азаматтарының тұрмыс жағдайын арттырудағы жігерлі позиция. Шағын және орта бизнесті дамыту үшін, ең алдымен, осы кәсіпкерлік бизнестегі жағдайдың қалай болып жатқанын және осы саладағы жағдайды қалай дұрыс бастап жалғасыруды түсіну керек. Орта есеппен салыстырғанда шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің саны 10% - ға, Жамбыл облысында - 9,1% - ға, Шығыс Қазақстан облысында - 2,4% - ға және Оңтүстік Қазақстан облысында 7,4% - ға төмендеді. Шағын және орта бизнес кәсіпорындары дамыған елдердің көрсеткіштерінен 1,5 есе төмен және оның тек 31% - ы ғана құрайды, бұл деп отырғанымыз Қазақстандағы барлық шаруашылық жүргізуші субъектілердің 92% - ы шағын және орта бизнеске жатады. Бірақ шағын және орта кәсіпорындарының саны өсуде, алайда оның айналымы мен капитал инвестициялары қысқаруда [3].

Қазақстанда орта бизнестің дамуына теріс әсер ететін факторлардың арасында менеджмент жеткіліксіз көрсеткіші бар. Қазақстанда шағын және орта бизнестің дамуына кедергі жасайтын проблемалар өзінің кешенділігі бойынша ерекшеленеді және ол проблема күрделі оны аз мерзімде шешу мүмкін болмайды. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың қазіргі жағдайы оны мемлекеттің қолдаудағы стратегиясын қайта түзуін талап етеді. Елдің стратегиясы шағын, орта бизнесті дамытудың салалық және жергілік ерекшеліктерін ескере отырып құрылуға тиіс болады.

Соңғы кездері қазақстандық шағын және орта бизнесті латынамерикандық тәжірибелерімен салыстыру сияқты «жаңа үрдіс» пайдаланып жатыр.

Әлемдік тәжірибеге сүйенсек, шағын және орта бизнестің қызметіне және дамуына ең қолайлы жағдай ғылыми - технологиялық орталықтарда, инкубаторларда, техно - парктерде, технополистерде ұйымдастырылады

делінеді. Бұл экономикалық саясаттың маңызды сатысы. Әлемдік тәжірибеде көрсеткендей, шағын және орта бизнестің дамуындағы сәттіліктің шарты - бұл шағын және орта кәсіпорындар жан-жақты және тұрақты мемлекеттік қолдауды қажет етуі. Яғни шағын және орта кәсіпкерліктің барлық ішкі және сыртқы проблемалары кәсіпорынның өз күшімен шешілуі мүмкін болмайды. Мемлекеттік қолдау жүйесіне мұқтаж болады.

Қорыта келе, аймақтық **шағын және орта бизнесті дамытудың мәні:**

- халықтың жұмыспен қамтамасыз ету;
- бәсекелестіктің қалыптасуы;
- экономикалық саяси базаның нығайуы;
- ауылдар, шағын және орта қалалардың дамуына септігінің тиуі.

Сонымен бірге, шағын бизнес республикамыздың перспективалы бағыты, оны дамыту және оны қолдау іс - шараларын ұйымдастыру арқылы тиімді нарықтық экономиканы бірқалыпты дамыту үшін маңызы зор. Шағын және орта бизнестің үдемелі және серпінді дамуы Қазақстан экономикасында жүргізіліп жатқан реформалардың іздестірілетін ресурстарының бірі болып табылады. Дәл осы кәсіпорындар үлкен тұрақсыздықты қажет етпейді, олар әлеуметтік тұрақтылықтың, нарықтық реформалардың қайтымсыздығының және елдің бәсекеге қабілеттілігінің кепілі болып табылады [4].

Соңғы уақытта Қазақстанда нарықтық механизмдердің қалыптасуы бірқатар қиындықтармен байланысты болды. Әр түрлі салалардағы кәсіпорындардың жұмысының ұйымдастырушылық формалары өзгеруде, экономикалық және әлеуметтік байланыстар мен қатынастар күрделене түсуде. Сондықтан менеджерлердің іс - әрекетінде негізгі шешімдерге емес, экономикалық жағдайды тез және дұрыс өзгерту қабілетіне және нақты жағдайларда оңтайлы тәсіл іздестіруге баса назар аударылады.

Басқарушылық шешімдерді қабылдаудағы бұл тәсілдің негізі экономикалық болжау болып табылады, ол жалпы перспективалар мен эволюцияны, ұйымдық және құрылымдық дамудың тенденцияларын, қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді бағдарламалардың тепе-теңдігін қамтамасыз етуге арналған. Сонымен қатар, зерттелетін экономикалық құрылымның қызметі мен дамуын анықтайтын факторлар мен себептердің жиынтығын анықтай білу керек.

Экономикалық болжау жүйесінің қайта құрылуы өзгертін ұйымдық-экономикалық жағдайдағы кәсіпорындардың қалыпты жұмыс істеуіне ықпал ететін қайта құрулардың маңызды элементтерінің бірі болып табылады. Ол сыртқы ортаның тұрақсыздығы жағдайында көптеген басқару мәселелерін шешу қабілеттілігін дамытудан тұратын, болжамды негіздеуді және оны қолдану аясын белгілеуді талап ететін барабар құралдарды қолдана отырып, түбегейлі өзгерістерге бағытталуы керек.

Алайда, болжау объектілерінің күрделілігі мен сыртқы ортаның динамикасы жағдайында мұндай құралдарды жасау іс жүзінде мүмкін емес, болжаудың теориялық негіздерін игеру мүмкін емес, бұл өтпелі кезеңдегі

бұрын-соңды болмаған ауқымды алып, барлық басқару процестерінің бастапқы негізін құрайды.

Осылайша, қазіргі уақытта қоғамның бірде-бір саласы болашақты білудің құралы ретінде болжамсыз мүмкін емес. Болжау - бұл кәсіпорынның өндірістік әлеуетін дамыту стратегиялары мен тактикаларын қалыптастырудағы шешуші ғылыми факторлардың бірі[5].

Сондықтан біліктілік жұмысының таңдалған тақырыбы өте өзекті. Бұл мақаланың мақсаты - шағын және орта бизнестің тұрақты дамуын басқару құралы ретінде болжау механизмін зерттеу және талдау. Негізгі міндеттерді әзірлеу үшін:

- кәсіпорынның экономикалық дамуын болжаудың теориялық аспектілерін зерттеу;
- стратегиялық жоспарлаудың жалпы механизміндегі болжау әдістерінің классификациясын анықтау;
- аймақтағы шағын және орта бизнестің даму тенденциялары мен негізгі жағдайларын талдау;
- сандық және сапалық болжау әдістерінің салыстырмалы сипаттамаларын жүргізу;
- шағын және орта бизнестің дамуын басқару тетігін жетілдіру болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Баскакова, О.В. Кәсіпорынның (ұйымның) экономикасы: студенттерге арналған оқулық / - Москва : Дашков и К°, 2018, 11-12 б.
2. Головачёв, А.С. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы / - Минск : РИВШ, 2018, 39б.
3. Клочкова, Е. Н., Кузнецов В.И., Платонова Т.Е. Кәсіпорын экономикасы / - М.: Юрайт, 2014, 44 б.
4. Говорин А.А. и другие. Кәсіпорын экономисінің анықтамалығы / - Москва : Инфра-М, 2018, 22 б.
5. Чалдаева, Л.А. Бизнес экономикасы: академиялық магистранттарға арналған оқулық: экономикалық бағыттар мен мамандықтар бойынша оқитын жоғары оқу орындарының студенттері үшін 4-ші басылым, қайта өңделген және толықтырылған. / - Москва : Юрайт, 2017, 109 б.

УДК 156:2

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Керімбек К. – студент группы ЭФ-18-7к1
Научный руководитель: к.э.н., ст.преподаватель Туребаева Ж.К.
ЮКУ им.М.Ауэзова, г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада өндіріс процесінде өнімнің өзіндік құнын есептеудің заманауи әдістері көрсетілген.

Summary: The article reveals modern methods of calculating the cost of production in the production process.

В связи с происходящими экономическими преобразованиями в нашей стране изменилась и роль бухгалтерского учета в системе управления предприятием.

Сегодня главная задача учета затрат - переориентировать отечественную теорию и накопленный в этой области практический опыт на решение новых задач, стоящих перед управлением предприятием в условиях рынка.

В связи с этим большое значение имеет изучение опыта других стран и на этой основе внедрение новых нетрадиционных систем получения информации о затратах, применение новых подходов к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов, а также методов анализа, контроля и принятия управленческих решений.

Одним из альтернативных традиционному отечественному подходу к калькулированию полной себестоимости является подход, когда в разрезе объектов калькулирования планируется и учитывается неполная, ограниченная себестоимость, т.е. система директ-костинг. Так как в основу данной работы положен именно этот метод, то представляется необходимым выделить его в отдельный раздел [1].

Система директ-костинг. Возникновение и развитие системы "директ-костинг". Для того чтобы лучше понять возможность и целесообразность применения системы директ-костинг в управлении отечественными предприятиями необходимо проследить идею директ-костинга и выяснить, есть ли для этого предпосылки.

Сущность какого-либо понятия должна быть отражена в его названии. Наименование "директ-костинг", или "директ-кост", впервые было введено в 1936 году американцем Д. Харрисом в его статье в бюллетене Национальной ассоциации промышленного учета и означало учет прямых затрат. Оно не отражает в полной мере сущности системы; главное в директ-костинге - организация раздельного учета переменных и постоянных затрат и использование его преимущества в целях повышения эффективности управления. Поэтому часто систему учета переменных затрат называют *variable costing* - учет переменных затрат.

Фактическое внедрение директ-костинга относится в США к 1953г., когда национальная ассоциация бухгалтеров опубликовала описание этого метода в своем первом специальном отчете, а в 1961 году был издан второй, где анализируется практика 50 крупных фирм, применяющих директ-костинг; появляются практические пособия по использованию директ-костинга.

Стандарт-кост. Система стандарт-кост не является самостоятельно обособленной от других систем (методов) учета затрат на производство. В принципе предполагается сочетание ее с поперечным, позаказным, по детальным, простым и другими методами учета производственных затрат и исчисления себестоимости продукции.

Система стандарт-кост разрабатывалась для применения на предприятиях машиностроения. Однако она применима и в других отраслях экономики. Кроме того, стандарт-кост может быть применен при организации

учета реализации продукции, затрат на ремонт основных средств, при капитальном строительстве, заготовлении материальных ресурсов и т.п. Другими словами, стандарт-кост может быть использован там, где есть необходимость в строгом режиме контроля за издержками производства или обращения и где есть возможность нормировать производимые расходы.

Основной особенностью системы стандарт-кост является то, что все затраты на производство рассчитываются до начала производства. Стандарты затрат применяются с использованием натуральных и стоимостных показателей. Кроме того, могут применяться специальные счета, на которых отражаются фактические затраты и разницы между фактической и стандартной себестоимостью. Таким образом, система стандарт-кост предполагает разработку стандартов *на* поддающиеся нормированию расходы, составление стандартной калькуляции изделий (работ, услуг) и учет фактических затрат на производство с выделением отклонений от стандартов.

Традиционные калькуляционные системы (позаказный, поперечный, нормативный методы) продолжают функционировать, но их возможности не могут в полной мере удовлетворить требования управления предприятием в изменившихся условиях.

Факторы привели к созданию во второй половине XX в. следующих систем калькулирования: «АВ-костинг», «таргет-костинг», «кайзен-костинг», калькулирование по последней операции, калькулирование по стадиям жизненного цикла. Они дополняют возможности традиционных методов, действуют в сочетании с ними для обеспечения преимуществ и ключевых факторов успеха хозяйствующего субъекта в конкурентной среде.

Наиболее широким спектром возможностей обладает калькуляционная система «АВ-костинг» (*activity-based costing*). В сочетании с традиционными методами она повышает надежность калькулирования полной себестоимости; обеспечивает несколько ключевых факторов успеха в конкурентной борьбе; ориентирована не только на производство, но и на рынок; без нее невозможно применение других новейших систем калькулирования, таких как таргет-костинг, калькулирование по стадиям жизненного цикла.

В основе калькуляционной системы «АВ-костинг» лежит принципиально иной подход к формированию себестоимости продукции на предприятиях с высоким удельным весом косвенных затрат — *их распределение на основе установления причинно-следственных связей с включением в расчеты промежуточного объекта калькулирования — операции*. Данный подход позволяет получать показатель себестоимости операции, а в итоге учетного процесса — более надежные показатели фактической и плановой себестоимости продукции. В связи с этим система «АВ-костинг», разработанная как улучшающая методологию традиционного калькулирования, развилась в уникальную калькуляционную систему, обеспечивающую широкий спектр управленческих решений собственным продуктом. Показатель «себестоимость операции» открывает возможность управления затратами через реинжиниринг бизнес-процессов. Показатель «себестоимости бизнес-

процессов» создает информационную основу для оптимизации диверсификации деятельности. В случае матричной организационной структуры управления обеспечивается оценка деятельности руководителей бизнес-процессов. Показатель «себестоимость процессов продаж по отдельным покупателям» позволяет определять рентабельность этих продаж и ведет к созданию эффективной сети дистрибуции.

Для обеспечения управленческих решений в части разрабатываемого продукта, доведения себестоимости до заданных менеджментом параметров создана калькуляционная система «таргет-костинг». Ее продуктом является прогнозная себестоимость проектируемого или улучшаемого изделия в соответствии с целевыми параметрами. Задаются границы будущей цены и размер нормы прибыли изделия, исходя из которых осуществляют поиск конструкции, материалов, технологии, позволяющих выйти на необходимую величину затрат. Данная калькуляционная система эффективна в сочетании с функционально-стоимостным анализом [2].

«Кайзен-костинг» — система калькулирования, направленная на постепенное усовершенствование качества, бизнес-процессов, снижение затрат. Термин «кайзен» заимствован из японской экономики и означает постоянное усовершенствование. Основная функция системы «кайзен-костинг» заключается в минимизации разницы между расчетной (после завершения проектирования) и фактической себестоимостями продукта по отдельным статьям затрат. Систему калькулирования «кайзен-костинг» используют как для бюджетных расчетов, так и для калькулирования фактической себестоимости продукции.

Если система «таргет-костинг» нацелена на доведение себестоимости продукта до заданного уровня в процессе его разработки, то «кайзен-костинг» — отдельных статей затрат и себестоимости в целом в процессе производства.

Обе калькуляционные системы могут использоваться в управленческом учете как во взаимосвязи, так и автономно. Чаще всего их применяют именно во взаимосвязи. Прогнозное калькулирование себестоимости начинается в системе «таргет-костинг», затем калькулирование (уже фактических затрат) продолжается в системе «кайзен-костинг». Вместе обе системы дают предприятию весьма ценное конкурентное преимущество, состоящее в достижении более низкого, чем у конкурентов, уровня себестоимости и возможности выбирать удобную ценовую политику для захвата или удержания соответствующих секторов рынка [3].

Список использованной литературы:

1. Струмилин С.Г. Об учете затрат на производство по системе директ-костинг.// Учет и экономический анализ в условиях современных форм хозяйствования / Под ред. д.э.н., проф. А.Д. Шеремета.-Москва,1998.-32 с.
2. Новиченко П.П., Рендухов И.М. Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции в промышленности. Учебник. - М.: Финансы и статистика 2014.- 506 с.
3. Дюсембаев К.Ш., Сатенов Б.И. «Директ-костинг»: теория, методология и практика.- Алматы: Экономика, 2012.-298 с.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНДАҒЫ БАНКТЕРГЕ САЛЫҚ САЛУДЫҢ РӨЛІ

Ким А.Ю., Сәрсенбек Л.Н., Машраббоев М.М.– БФ-2011 р-1 тобының студенттері

Құрбан Ә.Қ., Абдраман А.Б. –БФ-911 к-3 тобының студенттері

Ғылыми жетекшісі: э. ғ. к., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

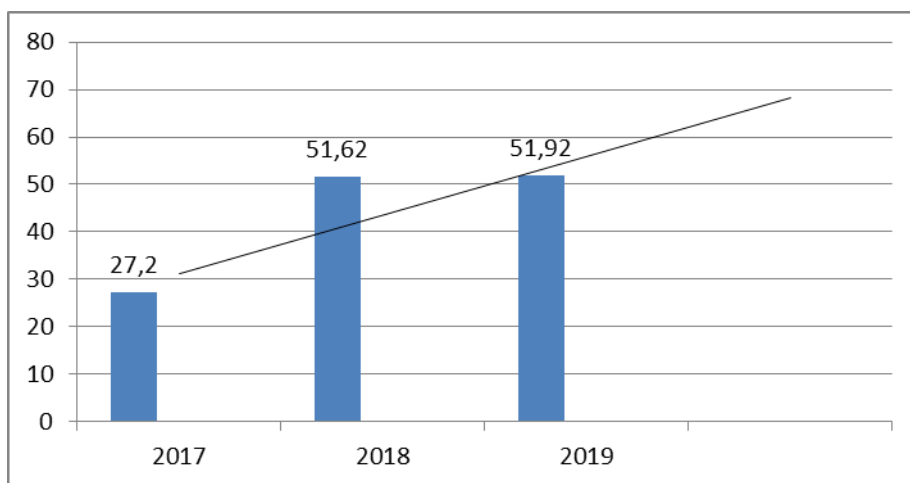
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье исследована роль системы налогообложения коммерческих банков в экономическом развитии Республики Казахстан.

Summary: This article examines the role of the taxation system of commercial banks in the economic development of the Republic of Kazakhstan.

Қазақстанда өткен жылы Салық кодексіне көптеген елеулі өзгерістер мен түзетулер жасалды, олар ішінара елдегі салықтардың жиналуының өсуіне түрткі болды. Атап айтқанда, жаңа кодексте жалпы идеологияны өзгерту көзделген. Өткен жылдан бастап ол адал салық төлеушінің мүддесін қорғауға бағытталған. Бұдан басқа, кодекс экономиканың түрлі секторларын ынталандыруды және әкімшілендіруді жеңілдетуді көздейді.

Екінші деңгейлі банктер, атап айтқанда, Қазақстанның бір ғана Халықтық Жинақ Банкі ел бюджетін 51,92 млрд теңгеге толықтырды (сурет 1), ал өткен жылы банк саласының өкілдері 90,84 млрд теңге төлеген болатын [1].



Сурет 1- Халық жинақ банкінің салық төлемдерінің серпіні, млрд. теңге

2018 жылдың қорытындысы бойынша ел банктерінің салық төлемдері 175,7 млрд теңгені құрады. "Казкоммерцбанк "АҚ 2018 ортасында өз қызметін жеке заңды тұлға ретінде тоқтатқан төлемдерді (2017 жылы 39,3 млрд.теңгеден 2018 жылы 8,6 млрд. теңгеге дейін) қысқартуға ықпал етті.

2014 жылдан бастап 2017 жылға дейін салық төлемдерінің өсімі байқалды: 2014 жылы 130,1 млрд теңге, 2015 жылы 144,92 млрд теңге, 2016 жылы 185,62 млрд теңге, 2017 жылы 197,02 млрд теңге (сурет 2).

Өткен жылы банктердің төлемдері кәсіпорындардың, ұйымдар мен азаматтардың бюджетке түсетін барлық салықтар мен төлемдердің 2,23% - ын құрады. Сан соңғы бес жылда ең төменгі мәнге жетті. Талданып отырған кезеңде ең үлкен үлес 2016 жылы-3,08% болды, 2017 жылы үлес төмендей бастады және 2,89% құрады [2].



Сурет 2- ҚР Екінші деңгейдегі банктерінен салық төлемдерінің динамикасы

Forbes.kz 2018 қорытындысы бойынша салық төлемдерінің көлемі бойынша ҚР банктерінің рейтингін құрады. Оған 2018-да қызметін жүргізген 32 банк енгізілген. Бір қызығы, топ-5 төлемдері барлық көлемнің 61,2% - ын құрады [3].

2018 жылы салық төлемдерінің ең көп көлемі Қазақстан Халық банкінде болды – 51,89 млрд теңге, бұл нарықтың 29,5% - ын құрайды. Бұл ретте төлем көлемі 2017 жылғы деңгейдегідей деңгейде қалды (кесте 1).

Екінші орын-Kaspi Bank, ол 21,95 млрд теңге төледі, бұл өткен жылға қарағанда 82% - ға артық. Айта кету керек, банк жыл ішінде салық төлемдерінің өсуі бойынша көшбасшы болып табылады – 9,86 млрд теңге. 2017 - да ол Халық Банкінен, Қазкоммерцбанктен және First Heartland Jýsan Bank (бұрынғы Цеснабанк) кейін 4-ші орында болды.

Үшінші орынды Сбербанк 14,38 млрд теңгеден алады, бұл жерде 2,2 есе, 2017 жылы 6,48 млрд теңгеден.

Төртінші орында Хоум Кредит Банкі орналасқан, ол ел бюджетін 10,04 млрд теңгеге толықтырады, бұл өткен жылмен салыстырғанда 20% - ға артық.

Беске First Heartland Jysan Bank 9,2 млрд теңге көлемінде төлем жасап, бір жыл бұрын 25% - ға кем. 2017 жылы банк 12,3 млрд теңгеден үшінші орында (Халық Банкінен және Қазкоммерцбанктен кейін).

Тізімнің соңында Қазақстанда 205,85 млн теңге, 197,07 млн теңге және 39,36 млн теңге төлеген "Al Hilal "Ислам банкі" АҚ, "Заман-Банк "Ислам банкі" АҚ және "Пәкістанның ҰБ ЕБ" АҚ болып шықты.

Кесте 1- ҚР ЕДБ салық төлемдерінің серпіні

№	Екінші деңгейдегі банктер	2018 салық төлемдері (млн.теңге)	2017 салық төлемдері (млн.теңге)	Өзгерту, %	2018 жылғы үлес,%
1	«Қазақстан Халық Банкі» АҚ	51 887	51554	0,6	29,6
2	«KASPI BANK» АҚ	21947	12084	81,7	12,6
3	«Сбербанк» АҚ ЕБ	14377	6472	122,3	8,3
4	«Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ	10045	8401	19,7	5,8
5	«First Heartland Jysan Bank» АҚ	9201	12297	-25,1	5,3
6	«ForteBank» АҚ	7 671	7676	-0,1	4,5
7	«Ситибанк Қазақстан» АҚ	6997	5063	37,7	4,1
8	«Банк ЦентрКредит» АҚ	6 501	8312	-21,7	3,6
9	«Еуразиялық Банк» АҚ	5585	3953	41,4	3,3
10	«АТФБанк» АҚ	5575	4598	21,3	3,3
	Барлығы	175714	196489	-10,7	100

"Bank RBK "Банкі" АҚ - 4,54 млрд теңге, First Heartland Jysan Bank - 3,1 млрд теңге, "Qazaq Banki" АҚ - 2,22 млрд теңге абсолюттік мәндегі салық төлемдерінің ең көп төмендеуін көрсетті.

Банк қызметін салықтық әкімшілендірудің тиімді жүйесін құру салық органдары қызметінің басым бағыттарының бірі болып табылады. Коммерциялық банктердің салық салуды жетілдіру процесі бюджеттің салық кірістерін ұлғайтады, бұл ақыр соңында экономиканың және жалпы мемлекеттің жақсаруына әсер етеді. Мемлекет алынған кірістерді қайта бөлу арқылы халықтың қамтамасыз етілмеген жіктерінің проблемаларын шешеді, қоғамның әлеуметтік шиеленісін төмендетеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. www.kgd.gov.kz
2. [www. Forbes.kz](http://www.Forbes.kz)
3. www.salyk.gov.kz

БАНКОВСКИЙ АУТСОРСИНГ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Комилова С.О., Абдурахманов Ж.А., Абдурахимов З.И. – студенты группы
ЭУ-2011 р-4

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Темирова Ж.Ж.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада қазіргі жағдайда банктік аутсорсингтің теориялық және тәжірибелік аспектілері қарастырылады.

Summary: In this article, the bank considered the theoretical and practical aspects of outsourcing.

На современном этапе в развитых странах мира тенденция использования банками аутсорсинговых схем приобрела массовый характер. Иностранные банковские учреждения все больше передают собственные бизнес-процессы и управленческие функции, связанные с деятельностью банка, сторонней организации. Оффшорный банковский аутсорсинг активно развивается в мире, представляя собой передачу ряда функций банковских задних офисов странам с дешевой рабочей силой и высоким техническим образованием (например, Индии и Китаю), что свидетельствует о глобальном характере банковского аутсорсинга.

Однако, несмотря на активное использование банками схем аутсорсинга, единого подхода к пониманию этого явления в теоретико-методологических аспектах нет [1].

Массовое использование схем аутсорсинга в банках, выполняющих важную функцию посредничества в распределении финансовых ресурсов между хозяйствующими субъектами в экономике, наряду с выгодами, связанными с экономией затрат, создает проблемы, связанные с увеличением зависимости банковской организации от деятельности сторонних структур. В связи с этим этот процесс должен регулироваться органами государственного надзора.

Определение аутсорсинга в отношении финансового сектора можно найти в документах Базельского комитета по банковскому надзору и Европейской комиссии банковского надзора (CEBS, комитет европейских органов банковского надзора).. в области регулирования за рубежом и в Казахстане в конкретных формулировках понятия "банковский аутсорсинг" или "аутсорсинг в банковском секторе" отсутствуют. Следует отметить, что в настоящее время надзорные органы зарубежных стран пытаются сформировать единое представление об этом явлении в отношении банковского сектора.

В этой связи представляется целесообразным определить феномен банковского аутсорсинга, сочетая в себе важность процесса аутсорсинга в производственном секторе, понимание этого явления международными

органами банковского надзора в финансовом секторе и опыт практической реализации этого явления в банковском секторе [2].

Банковский аутсорсинг (или аутсорсинг в банковском секторе) - это процесс полной или частичной передачи определенных функций или бизнес-процессов сторонней организации, которая выступает в качестве поставщика услуг банка и осуществляет эту деятельность или бизнес-процесс в рамках своей деятельности.

При этом в данном определении следует отметить слово процесс, так как передача банком отдельных функций подразумевает не только одностадийный процесс заключения конкретного договора аутсорсинга, но и процесс предварительной оценки и расчета эффективности передачи отдельных функций сторонней организации, а также постоянный контроль и оценка Банком деятельности аутсорсингового партнера.

Банковский аутсорсинг также можно определить как банковскую стратегию, основанную на использовании внешних ресурсов для повышения эффективности всего банковского учреждения.

Основные положения теории транзакционных издержек, определяющие специфику банковского аутсорсинга:

увеличение транзакционных издержек приводит к консолидации банковского учреждения.

Размер банковского учреждения или компании определяется соотношением двух категорий: транзакционных издержек и внутренних управленческих издержек.

основной проблемой теории аутсорсинга и банковского менеджмента является выявление реальных активов и передача нереальных активов на аутсорсинг.

В рамках теории разделения труда основными выводами, объясняющими этот процесс, являются::

В банковском секторе распределение трудовых ресурсов играет особенно важную роль и больше, чем на обычных промышленных предприятиях.

Банковское учреждение характеризуется всеми видами разделения труда, но начальный момент аутсорсинга следует рассматривать как разделение труда внутри банковского учреждения.

Дальнейшими критериями перехода банков на аутсорсинговую схему станет развитие рынка специализированных компаний в определенной функциональной области [3].

Ярким примером является система кредитования в сберегательных банках Германии. При выдаче кредитов сберегательные банки сохраняют за собой только функции, связанные с предоставлением основной информации при первой встрече с заемщиком в офисах банка (при этом часть этой функции передается кредитным брокерам) и дальнейшим обслуживанием "непроблемных" кредитов, остальные функции могут быть переданы на аутсорсинг. При таком взаимодействии с внешними организациями для

заемщиков формируется кластер финансовых услуг, центральным звеном которого является банк.

Причины банковского аутсорсинга. В научных статьях и публикациях, посвященных анализу построения банковских структур, приводится множество причин для аутсорсинга.

Все причины для передачи предприятия на аутсорсинг можно разделить на несколько классификационных групп:

Причинами экономии средств являются заработная плата сотрудников, возможные расходы на персонал, затраты времени руководства и так далее.

Причины, основанные на повышении качества обслуживания и повышении эффективности производства.

Причины, связанные со сложностью процессов управления.

Причины связаны со способностью эффективно использовать передовые технологии и опыт других компаний.

Основным правилом и основной причиной аутсорсинга для банка является следующее утверждение: аутсорсинг полезен для банка, если внешний поставщик услуг может обеспечить банку экономию и/или высокий уровень качества обслуживания за счет отдельных факторов потенциальной аутсорсинговой компании.

Для банковского учреждения существуют предпосылки и причины для аутсорсинга, которые зависят от текущего этапа развития банка, от "поведенческого аспекта" его положения на рынке. Основными возможными обстоятельствами банковской организации и соответствующими предпосылками для аутсорсинга могут быть следующие:

Банк принимает стратегическое решение сосредоточить ресурсы на основном виде деятельности.

Банк переживает период внутренних изменений (процесс реструктуризации, реорганизации, слияния, слияния). В настоящее время передача некоторых внутренних функций является наиболее безболезненным способом решения задач, стоящих перед организацией [4].

Рост банковского бизнеса и нагрузка на отдельные функции увеличиваются пропорционально ему. При использовании аутсорсинга нет необходимости нанимать дополнительных сотрудников и оборудовать рабочие места.

Экономические причины передачи банками на аутсорсинг определенных функций, характерных для российской банковской практики:

Нежелание банка распространять действующую социальную программу на всех сотрудников и возможность сократить штат в любое время;

Желание уволить из штата непрофильных сотрудников для расчета эффективности соотношения операционных показателей банка к численности персонала.;

возможность привлечения сотрудников из регионов (при отсутствии постоянного места жительства наниматель берет на себя риски).

дополнительный источник дохода для аффилированных лиц.

Систематизация видов банковского аутсорсинга. Применительно к банковскому аутсорсингу нет системного представления о видах банковского аутсорсинга как в различных изданиях, научных сборниках, так и в средствах массовой информации, и в одной статье автор может работать с видами банковского аутсорсинга, относящимися к разным классификационным группам. В статье приведены основные классификации, по которым можно систематизировать существующие виды банковского аутсорсинга.

Одним из наиболее часто используемых классификационных признаков является метод организации механизма осуществления банковского аутсорсинга и степень интеграции аутсорсинговой компании с банком. При этом различают:

функциональный аутсорсинг-это передача определенных функций банковского учреждения сторонней компании. Степень влияния аутсорсера на бизнес заказчика невелика, так как он выполняет указанный в договоре объем работ в согласованные с заказчиком сроки. Основные характеристики этого вида аутсорсинга:

частичное сокращение внутренних расходов на персонал, по сути, в банке остается подразделение, ответственное за этот процесс, то есть структура управления банковской организацией не меняется, аутсорсинг действует по принципу консультанта, не принимая никаких обязательств и не рискуя только потерять репутацию.

Аутсорсинг Бизнес-процессов-это передача отдельных бизнес-циклов или отдельных операций полностью на сторонний аутсорсинг, например, управление персоналом, Управление маркетингом и т. при аутсорсинге бизнес-процессов клиент интегрирует аутсорсинг в свою организационную структуру.

Основные характеристики этого вида аутсорсинга:

значительное сокращение расходов на внутренний персонал, в банке остается только функция управления процессами, структура управления банком может быть изменена, в случае ликвидации подразделения и оставления только функции контроля процесс принятия решений в большинстве случаев передается сторонней организации.

Список использованной литературы:

1. Жанболатова А. Ш. Цели привлечения банковских ресурсов: структура и характеристика/ А. Ш. Жанболатова //Банки Казахстана. - 2008. - № 1. - С. 26-28
2. Банковское дело: стратегическое руководство. 2-е изд. - М.: Изд-во "Консалтбанкир", 2008.
3. Биктасов Д.О. Особенности финансового менеджмента в коммерческом банке. // Транзитная экономика, 2010, № 1, - с. 39-42
4. Банки и банковские операции / Под ред. профессора Е. Ф Жукова. - М.; Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005.

МИРОВОЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

Корнеева А.О., Турдимуратова А.А., Абилда К. – студенты группы МП-2011 р-1
Научный руководитель: к.э.н., ст.преподаватель Оразова Б.Б.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада әлемдік тәжірибе және кәсіпорындағы логистикалық тұжырымдамаларды қолдану туралы материалдар: шетелдік және отандық тәжірибе талқыланады.

Summary: This article discusses materials about world experience and the use of logistics concepts in the enterprise: foreign and domestic experience.

Современный этап развития экономики характеризуется устойчивым усилением конкурентных отношений, влияющих на происходящие в отрасли процессы, направленным на минимизацию затрат всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Руководители отечественных предприятий сталкиваются с многочисленными проблемами, в том числе: острым дефицитом оборотных средств; отсутствием информации о новых и потенциальных рынках сбыта; отсутствием стратегической концепции предприятия; неэффективностью организационной структуры; несоответствием цен на готовую продукцию фактическим производственным затратам.

Кроме того, остро стоят вопросы организации производства, качества продукции, охраны окружающей среды и др. Решение этих задач требует логистического подхода к организации производственных процессов на предприятии, т. е. использования ресурсов, автоматизации основных бизнес-процессов и использования информационных технологий во всех сферах деятельности: от анализа рынка до разработки, внедрения и реализации продукции. Прежде всего, должны быть разработаны интегрированные системы планирования, распределения ресурсов, контроля сроков решения задач, которые могут обеспечивать все виды деятельности предприятия, а не одну или несколько функций.

На сегодняшний день современные инженерные работы выполняются с использованием ряда взаимосвязанных автоматизированных систем.

С их помощью выполняются основные функции управления предприятиями. Как правило, такие системы стоят дорого. Изучение отечественной литературы по этому вопросу показало, что в настоящее время нет единой терминологии для описания этих систем. Они называются корпоративными информационными системами (CAS) [1], интегрированными системами управления предприятием, финансово-экономическими системами управления (FL), корпоративными информационно-аналитическими системами (CIAS) и др.

Глобальная компьютеризация управления производством позволила использовать экономико-математические методы для учета многих входных

данных, оптимизации сроков производственных процессов, автоматизации рутинных и трудоемких процессов, получения информации для стратегических и тактических маневров.

Использование современных систем обеспечивает оперативную работу с данными, высвобождает время для стратегического управления и позволяет топ-менеджерам принимать решения на основе достоверной информации в кратчайшие сроки. На начальном этапе разработки системы управления логистикой необходимо установить приоритеты и задачи, поставленные перед разработчиком, а затем описать все этапы работ.

При описании проекта менеджер по логистике и разработчик не должны обращать внимание на принятую в настоящее время технологию, так как она может быть изменена. Современные системы состоят из набора модулей, связанных с логическими и технологическими цепями, и разрабатывающие постоянно добавляют новые, начиная с минимального набора модулей, расширяя и глобализируя возможности системы [2].

Управление логистикой должно обеспечивать бесперебойную работу предприятия путем координации действий различных подсистем: производственных, транспортных, складских, снабженческих, сбытовых и др.

Логистическая система должна учитывать все компоненты себестоимости продукции. В свою очередь, снижение затрат за счет рационализации логистических операций позволит значительно повысить рентабельность предприятия с использованием внутренних резервов. Рентабельность должна быть рассчитана в режиме реального времени на основе учета затрат всех периодов: производство, изготовление и реализация продукции.

При этом вы можете предсказать изменение отдельных показателей в течение определенного периода времени. Мы определили следующие основные задачи системы управления предприятиями машиностроения:

- планирование и управление производством;
- состояние материальных потоков в цехе, контроль выполнения планов, оперативный учет хода производства;
- внутрицеховой диспетчерский контроль, управление технологическим оборудованием;
- расчет оптимальной партии запуска деталей в производство, разработка месячных подетально-пооперационных календарных планов;
- управление себестоимостью;
- экономический анализ и прогноз, бухгалтерский учет.

Логистическая составляющая управления цехом предусматривает планирование работы промышленного транспортного и складского подъемно-транспортного оборудования, оперативный контроль за непроизводственными операциями.

Логистические системы позволяют осуществлять моделирование процессов, реализуемых на предприятии, таких как планирование, контроль планов, основных фондов, производственных фондов, закупок, продаж и распределения, расчет технико-экономических показателей, определение порядка логистических операций и их взаимодействия.

При работе в цехе можно использовать системы SCADA (SupervisorControlandDataAcquisition). Датчики, установленные на устройствах ввода сигналов, подключаются к высокопроизводительным картам PCI. Технологическое и вспомогательное оборудование управляется компьютерами и контроллерами (программно-логическое управление).

Для управления логистикой промышленного предприятия необходимо полностью охватить всю производственную цепочку, начиная от поставщика сырья и заканчивая выпуском готовой продукции. В отличие от широко распространенных компьютерных систем учета, при расчете основных экономических показателей логистической системы необходимо учитывать не нормативную себестоимость, то есть фактическую себестоимость, используемую в налоговых расчетах.

Фактическая себестоимость учитывает фактические затраты на изготовление продукции и обслуживание оборудования. В большинстве случаев расчет себестоимости товаров и услуг и денежных средств для конкретного предприятия создает определенные трудности в зависимости от разнообразия логистических операций, происходящих на различных стадиях производственного цикла основного и вспомогательного производственного процесса.

Менеджеры разных уровней должны своевременно и в полной мере информировать специалистов, занимающихся моделью и внедрением системы на данном предприятии, о сбоях, возникающих как в логистической цепочке, так и в технологическом цикле производства машиностроительной продукции.

Для просмотра текущей информации необходимо использовать диаграммы японского ученого Ишикава, а также диаграммы Ганта [3].

На диаграмме Ишикавы различные подразделения машиностроительного предприятия окрашены в разные цвета в зависимости от их состояния. Зеленый цвет указывает на устойчивое функционирование рассматриваемого отдела и своевременное выполнение в соответствии с заданным графиком.

Красный цвет показывает, что график работы этого участка нарушен, а желтый цвет показывает, что этот раздел немного отстает от указанной производственной программы.

Программа одновременно отображается на экране все разделы одного уровня и их подразделения. Если производственные затраты превышают заданное значение, цвет диаграммы меняется. Программа предусматривает демонстрацию подразделений различного уровня: отдельной секции, отдельного цеха, секции и группы цехов, а также всего завода в целом.

Диаграмма Ишикавы позволяет вам увидеть положение дел в целом для отдельных частей и для данного порядка. Предприятия машиностроительной отрасли должны иметь модуль управления и контроля предприятием в связи с массовым внедрением международного стандарта ISO 9000 «управление качеством технологических процессов».

По данным передовых производственных исследований, более 70% крупных производственных фирм планируют свое производство на основе текущих заказов, а не прогнозов. Таким образом, значительная часть

предприятия назначает свои производственные мощности и распределяет ресурсы не на основе своего плана развития, а на основе конкретных заказов от своих заказчиков [4].

Сегодня в США и промышленно развитых странах на машиностроительных предприятиях широко применяются различные системы управления. Широко используемая система MRP в Соединенных Штатах формирует список материалов, необходимых для производства определенного количества в соответствии с ожидаемыми потребностями рынка. Эта система отличается от других тем, что обеспечивает инвентаризацию и страхование, а также текущее создание.

Система MRP имеет широкий спектр программных пакетов, обеспечивающих управление логистическими процессами на предприятиях в режиме реального времени.

Формирование процессов принятия решений в описанной системе осуществляется с использованием различных методов исследования операций. На основе математических моделей можно решить ряд задач, связанных с расчетом сырья, формированием производственных графиков и другими. Для этого был разработан пакет прикладных программ, позволяющий решать задачи в режиме реального времени и распечатать исходные формы программ с различными интервалами.

Список использованной литературы:

1. Болт, Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Г.Дж. Болт; пер. с англ. – М.: Экономика, 2010. – 271 с.
2. Залматова, М.Е. Закупочная и распределительная логистика: учеб. пособие / М.Е. Залматова. – Саратов: Изд-во СПИ, 2010. – 83 с.
3. Гусаков, В.Г. Совершенствование системы сбыта сельскохозяйственной продукции / В.Г. Гусаков, Л.Н. Байгот. – Минск: БелНИИЭИ АПК, 2012. – 51 с.
4. Организация системы сбыта сельскохозяйственной продукции / З.М. Ильина [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2011. – 175 с.

ОӨЖ 333.65.55

БАҒАНЫҢ НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ОРНЫ

Көпжасар А.Н., Смаилова А.Ж., Ұлықбек М.М. – УА-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Түребаева Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

*Резюме: В данной статье рассматривается роль ценообразования в экономике.
Summary: This article examines the role of pricing in the economy.*

Нарықтық экономика жағдайында баға сұраныс пен ұсынысқа негізделген. Сұраныс пен ұсыныстың арақатынасының ауытқуы нарықтық конъюнктураның тәртібіне байланысты. Баға көбінесе белгілі бір географиялық аймақта өндірілген тауарлардың нарықтық қатынастарының көлемін анықтайды. Бұл саланың шекараларын анықтайтын фактор - бұл трансакциялық

шығындар, яғни тауарларды айырбастауға және сатуға байланысты трансакциялық шығындар.

Құнның айналасындағы бағаның ауытқуы экономикалық қатынастардың ауытқуына ғана емес, сонымен қатар өндірістің өзгеруіне де байланысты. Еңбек өнімділігінің өзгеруі өнімнің өзіндік құнының мөлшерін өзгертеді. Бағаның ауытқуы салалар арасындағы еңбек бөлінісін өзгертеді. Белгілі бір өнімнің өзіндік құнын төмендету, мысалы, осы саладағы еңбек шығындарының мөлшерін, еңбек шығындарын азайтады. Бірақ бұл сонымен бірге осы өнімді тұтынуды арттыра алады. Бұл жағдайда шығындардың төмендеуі мен сұраныстың өсуіне байланысты бағаның ауытқуы заңды құбылыс. Осылайша, нарықтық бағалардың өзгеруі салалар арасындағы еңбек бөлінісіне әсер етеді[1].

Қорытындыдан тауар бағаларының олардың құнынан ауытқуы өндірушілердің қалауымен болатын құбылыс емес, ол құн заңымен реттеледі деген ой туындайды. Құнның айналасындағы бағаның ауытқуы - бұл құн заңының бірден-бір көрінісі және қоғамдық өндірісті нарықтық реттеуге мүмкіндік беретін бірден-бір механизм.

Оның үстіне құндылық заңы ғылыми-техникалық дамуға ықпал ететін негізгі фактор болып табылады. Өндірушілердің жеке тұлғалардың өндірістік шығындарын төмендету, еңбек өнімділігі мен тауарлардың қоғамдық құнын төмендету негізінде қосымша табыс алуға ұмтылуы өндірушілерді ғылым мен техниканың жетістіктерін игеруге ынталандырады. Бұл объективті қажеттілік. Бұл жағдайда құндылық заңының әрекеті бәсекелестікпен анықталады. Бұл арада жаңа техниканы, неғұрлым озық және үнемді технологияларды, өндірісті ұйымдастырудың тиімді әдістерін қолдана алатындар жеңімпаз болады. Қорыта айтқанда, бағаның деңгейі мен салмағын, олардың өзгеруін анықтайтын заң - бұл құн заңы. Бұл заң тауар бағалары саудаланған кезде баға қозғалысының заңдылықтарын анықтайды.

Бағасы тауардың құнына тең. Құн заңы - бұл баға қозғалысының заңы. Алайда әр тауардың бағасы әрдайым бірдей бола бермейді. Өнімнің айырбас құны уақыт өткен сайын өзгереді. Себебі, бағаларға тауарлардың өзіндік құны ғана емес, олардың айырбас шарттары, сұраныс, ұсыныс, бағаларды мемлекеттік реттеу әдістері, өндіруші мен тұтынушы арасындағы құнды бөлу де әсер етеді. Демек, нарықтық экономика жағдайында баға тек құнның көрінетін түрі ретінде қарастырылады [2].

Нарықтық баға механизмінің негізі - өндірісті ұдайы көбейту қағидасы негізінде өндіріс шығындарын жабу және пайдалы болуын қамтамасыз ету. Бұл жағдайда тауардың құны ең төменгі баға болып табылады. Егер баға өзіндік құннан төмен болса, баға шығындарды ақтай алмайды, нәтижесінде кәсіпорын банкротқа ұшырайды немесе қалпына келтіріледі, яғни. өндіруші өндірісті жалғастыра алмайды.

Өнімнің өзіндік құнын бағалық негіздеу өндірушіге ферманың қарапайым молайтуын жалғастыруға мүмкіндік береді. Демек, баға белгілі бір пайданы

өндіріс шығындарын ақтау үшін ғана емес, сонымен қатар өндірісті біртіндеп ұдайы өндіріс принципі бойынша жүргізу үшін қамтамасыз етуі керек [3].

Құн заңы - бұл объективті экономикалық заң. Құн заңының қызметі - өндірушілер арасындағы экономикалық қатынастарды реттеу. Осы заңның талабы өндірілген және сатуға арналған тауарларды айырбастау, сату тауарлардың құнына негізделеді. Құн өлшемі қоғам талап ететін уақытты алады. Сондықтан бағаны ақшалай құндылық деп атайды. Бағасы тауардың құнына тең. Құн заңы - бұл баға қозғалысының заңы. Алайда әр тауардың бағасы әрдайым бірдей бола бермейді. Өнімнің айырбас құны уақыт өткен сайын өзгереді. Себебі, бағаларға тауарлардың өзіндік құны ғана емес, олардың айырбас шарттары, сұраныс, ұсыныс, бағаларды мемлекеттік реттеу әдістері, өндіруші мен тұтынушы арасындағы құнды бөлу де әсер етеді. Демек, нарықтық экономика жағдайында баға тек құнның көрінетін түрі ретінде қарастырылады [4].

Нарықтық баға механизмінің негізі - өндірісті ұдайы көбейту қағидасы негізінде өндіріс шығындарын жабу және пайдалы болуын қамтамасыз ету. Бұл жағдайда тауардың құны ең төменгі баға болып табылады. Егер баға өзіндік құннан төмен болса, баға шығындарды ақтай алмайды, нәтижесінде кәсіпорын банкротқа ұшырайды немесе қалпына келтіріледі, яғни өндіруші өндірісті жалғастыра алмайды.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Баға және оның жасалуы/ Жабайхан Кайкен/ Оқулық құрал. Семей.:2017. 11-12 б
2. Ценообразование/учебно-практическое пособие/П.Н. Шуляк. М.: 2016. 4-10 б
3. Мамыров Н.К., Ихданов Ж. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана (теория,опыт, прблемы). Учебное пособие-Алматы: Зерттеужәнесегменттеу, 2018г-248с.
4. Беляева И.Ю. Ценообразование: Учебное пособие.2-е издание, доп./ И.Ю.Беляева, О.В. Панина, В.В.Головинский. – М .: КНОРУС, 2015-176с.

ОӘЖ 338.02

ҚР ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУҒА МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ МЕНШІК СЕРІКТЕСТІК СТРАТЕГИЯСЫ

Көпжасарова А.Қ., Алдан А.О., Қойшыбай Н.М.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье приведены методика оценки проектов малого и среднего бизнеса, созданных на основе государственно-частного партнерства в Казахстане (далее - ГЧП) и его стратегия. Изучение его механизмов и характера в процессе развития предпринимательства на основе ГЧП, его значимости и принятия социальных решений является актуальной проблемой.

Summary: The methodology for evaluating small and medium business projects created on the basis of public-private partnership in Kazakhstan (hereinafter - PPP) and its strategy are given. The study of its mechanisms and character in the process of entrepreneurship development on the basis of PPP, its importance and making social decisions is a pressing issue. Creating a public-private partnership using this method allows the state to make full use of effective methods of economic management, and its strategy is one of the most pressing issues.

Қазіргі кезде мелекеттік жекеменшік серіктестігінің териялық аспектілерін зерттеу қажеттілігі ауадай қажет: мемлекеттік жекеменшік серіктестіктің терең өзекті мәселелерін өңдеу мен оның стратегиясы, эконикалық институттарды модельдеу, заңдылықтар базасын құру, сол арқылы қатысушылар тарапынан сұрақтардың туындамауын, тізбекті сипаттағы нәтижелікті көздеуін қамтамасыз ету. Қазақстанда мемлекеттік жекеменшік серіктестік механизмінің құрылу процессі өте күрделі. Қазіргі кезге дейін тұтас бірыңғай түсінік әлі де болса құрылмай отыр, сәйкесінше жалпы мемлекеттік жекеменшік серіктестікке (бұдан кейін МЖС) тікелей қатысты.

Қазақстанның қазіргі кездегі экономикалық жағдайында мемлекет пен жеке меншік капиталдарының өз ара әрекет етуінің тиімді кескіні ретінде мемлекеттік жекеменшік серіктестігінің ең басты өзекті мәселелерінің бірі жекеменшік құқығын өз ара бөлісу мен институционалды түрде іс әрекет ету, МЖС сферасын дәстүрлі мемлекеттік басқару стратегиясының маңызды аспектісінің бірі ұлттық жобалары мен әлеуметтік-экономикалық даму бағдарламалары аясында үкімет пен корпорациялары арасында келісім-шарт жасау болып табылады [1].

Қазақстанда мүліктік және құқықтық қатынастары әлі де болса заңдылық базаларының жетілдіруі мен толықтыруын талап етеді, өйткені жекеменшік құқығының өкілділігін реттеу басты мақсат болып отыр. Соның арасында, МЖС-ке қатысты сұрақтар мен мәселелерді жүйелі тәсілмен өңдеу мәселесі өзекті мақсаттары болып табылады. Қазіргі кезде мелекеттік жекеменшік серіктестігінің теориялық аспектілерін зерттеу қажеттілігі ауадай қажет: мемлекеттік жекеменшік серіктестіктің терең өзекті мәселелерін өңдеу, эконикалық институттарды модельдеу, заңдылықтар базасын құру, сол арқылы МЖС-ке қатысушылар тарапынан сұрақтарының туындамауын, тізбекті сипаттағы нәтижелікті көздеуін қамтамасыз ету. Қазақстанда мемлекеттік жекеменшік серіктестік механизмінің құрылу процессі өте күрделі. Қазіргі кезге дейін тұтас бірыңғай түсінік әлі де болса құрылмай отыр, сәйкесінше жалпы МЖС-ке тікелей қатысты, соныен бірге экономикалық қатынастарының институттарының бірнеше әдістерін ғана атап өтуге болады.

Нарықтың қазіргі заманауи экономикалық жағдайында кәсіпкеріктің жаңа үлгісі десек те болады мемлекеттік-жеке серіктестік, яғни мемлекет пен бизнес арасында ең тиімді серіктестіктің түрі, өйткені экономикалық дағдарыс жағдайындағы мемлекет жағынан қызмет пен тауарға деген сұраныстың тұрақтылығы несиелік мекемелердің сенімділігін күшейтіп және инвестициялық тәуекелін азайтатын маңызды құрал ретінде қарастырсақ та болады.

МЖС тің маңызды аспектісінің бірі ұлттық жобалары мен әлеуметтік-экономикалық даму бағдарламалары аясында үкімет пен корпорациялары арасында келісім-шарт жасау болып табылады. Егер, олар қоғамдық жұмыстарын орындайтын болса, осы келісім-шарт шеңберіндегі жеке фирмалары 25 жылға дейін өтеу мерзімімен қолайлы шарттарымен несие

алуларына мүмкіндіктері бар. Олардың шаруашылық қызметінің құрылымдануы және жаңғыруы процесін ынталандыратындай, бұл қарыздары, негізгі капиталының 65% дейін инвестицияларын жабуына болады. Мемлекеттік-жеке әріптестік, үкімет пен бизнес қоғам үшін оң нәтижелеріне алып келерін Экономикасы дамыған елдерде тәжірибеде көрсетілген (1- кесте).

Осымен, мемлекеттік-жеке әріптестік негізінде қоғамда кең ауқымды мәселелерін шешуіне мүмкіндік беретін үкіметтің және жеке секторлардың барлық деңгейлері арасында тиімді ынтымақтастық жүйесі орын алып жатыр. АҚШ-та билік органдарының және жеке секторлардың ынтымақтастығы муниципалдық деңгейінде кеңінен таралған. Мемлекеттік-жеке әріптестік жөніндегі Ұлттық кеңестің (National Council for Public-Private Partnership) мәліметі бойынша, жергілікті биліктің негізгі 65 іс-әрекетінің ішінде (су құбырлары, канализация, қоқыс жинау, мектептер, паркингтерге қызмет көрсету және т.б.) 23 өнімділігін орташа қалалық коммерциялық фирмалар қолданады [2].

Қазіргі кездегі экономиканы тиімді басқаруының шарты болып, мемлекет пен бизнестік конструкциялық өзара іс-әрекеттері жатады. Осы өзара іс-әрекет ерекшелігі болып, негізінен әр елдегі нарықтық қатынастың арнайы маңызды бағытымен байланысты әдістерін мен нақты формаларын ажыратылуы мүмкін. Мемлекеттік-жеке серіктестік айналасында ерекшелігіне байланысты серіктестіктерін көптеген түрлерінің нақты тапсырмаларын жеке модельдеріне бөлінеді. МЖС-тің мақсатына сәйкес кооперация, қаржыландыруы моделі және ұйымдастырушылық моделі деп екіге бөлінеді [3].

Ұйымдастырушылық моделі қазіргі кезде МЖС-ң кең тараған бір түріне ол– концессия жатады. Концессия, Муниципалитет немесе мемлекетке жататын шаруашылық объектілері, кәсіпорын немесе табиғи байлықтары нақты бір жағдайында эксплуатациясына беруі кезінде келісім-шартын айтады. Капиталистік елдерінің концессиондар болып, жоғары табысты алуы үшін қолданылатын, ірі монополистерді айтады. Қаржыландырудың моделіне біріктірілген жобалық қаржыландыруы, лизингтің барлық түрлерін, жалға беруін, коммерциялық жалға беруін жатқызады [4].

Қазіргі уақытта Қазақстандағы концессия механизмдерін қолдана отыра МЖӘ жобаларын жүзеге асыруы практикасы қолданылып отыр. Халықаралық тәжірибесінің негізінде МЖС жобаларын тиімді жүзеге асыруы үшін келесі факторларын ерекшелеуіне болады:

- мемлекет үшін инфрақұрылымдар нысанының құрылысы емес, көлем мен қызмет сапасын сақтау басым бағытта болады;
- жоспарлауы, құрылыс салуы, инфрақұрылымды пайдалануы саласындағы жеке сектордың біліктілігін мен тәжірибесі қызмет көрсетуін, көлем және сапа үшін пайдаланылады және ол мемлекетпен анықталады;
- жеке секторының шығындарының орнына толтыруы оның жұмыс сапасына байланысты болады.

Халықаралық практикада көрсетіп отырғандай МЖӘтің негізгі екі түрі ажыратылып көрсетіледі: 1) институционалды; 2) келісім-шартты.

Кесте 1- Мемлекеттік-жеке әріптестіктің тиімділігі

Қоғам пайдасы	Мемлекет үшін тартымдылық	Бизнес үшін тартымдылық
- Басым инвестициялық және инновациялық жобаларын жүзеге асыруды жеделдетуі;	-Мемлекеттік шығыстарының қысқаруы және инфрақұрылымдық объектілерге техникалық қызмет көрсетуі үшін бағаны төмендетуі;	- Өңірлерде инвестициялық тартымдылықты арттыру;
- Өндірістік және көліктік инфрақұрылымдарды, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты, денсаулық сақтау, білім беру және әлеуметтік-мәдени инфрақұрылымдарын жетілдіру;	- Қазіргі заманғы, жоғары технологиялық инфрақұрылымды дамытуы;	- Кәсіби шеберліктерін арттыруы және әлеуметтік жобаларды жүзеге асыру мақсатында тиімді мемлекеттік басқаруды қамтамасыз етуі
- Қоғам мен жаңа жұмыс орындарын құруы мүдделерін қорғауы;	-Дамудың (Инфрақұрылымдық, энергетиканың дамытуы және т.б.) жүйелік проблемаларын шешуі;	- Жұмыс орындары мен қызметтердің сапасын және тиімділігін арттыру;
- Қоғамның әл-ауқатының артуы.	- Жеке қаражаттарын тарту арқылы бюджет шығыстарының азайтуы;	- Жеке және қоғамдық инвесторларының мүдделерін оңтайлы ұштастыруы;
- Тарифтерді төмендетуі, бәсекелестік деңгейін арттыруы - әлеуметтік тұрақтылықты нығайту;	- Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерден түскен табыстардың артуы;	- Тауарлар мен қызметтерінің сапасын арттыру;
- Нарықтағы әкімшілік ықпал ететін тетіктерін жетілдіруі, инвестицияларды тартуы.	- Басым инвестициялары мен инновацияларды арттыруы;	- Серіктестерімен оларды жылжытуы үшін тәуекелдерін бөлісу мүмкіндігі;
- Дәстүрлі мемлекеттік салаға қол жеткізуі;	- Мемлекеттік меншік және қаржы ресурстарын құруы, жетілдіруі және тиімді пайдалануы;	- Бизнес пен мемлекеттік органдар арасында өзара сындарлы дамытуы;
- Бюрократиялық қызыл таспаны жеңуге мүмкіндігінің болуы;	- Салық және басқа да жеңілдіктер түрін жобаларын ілгерілету, тікелей мемлекеттік қолдауы және көмек көрсетуі;	- Мемлекеттік тапсырыстар алуы;
- Қанағаттандыратын кепілділігі бар ұзақ мерзімді инвестициялық орналастыру мүмкіндігінің болуы;	- Мемлекетпен шығындарын мен тәуекелдерімен бөлісуі;	-Инвестициялық тәуекелдерді азайтуы;
	- Жеке инвестициялардың белгілі бір кепілдіктерін жасау мемлекеттің мүдделерінің бірлігі;	- Капиталдарын біріктіру арқылы инвестициялық мүмкіндіктерін кеңейтуі.

*Ескерту - [1] әдебиет негізінде құрастырылған

ЕБ Жасыл кітабында МЖС жобаға қатысушалары арасындағы келісім-шарттық қарым-қатынастары негізделген серіктестік жатады. Институционалды МЖӘ-тің мақсаты мемлекет пайдасына жұмыс пен қыметтерді көрсетуі болып табылады, мемлекет пен жеке сектордың қатысуымен бірлескен кәсіпорын құруы деп жоспарланады.

Мемлекеттік - жеке әріптестіктің түрлі формаларын дамыту – қазіргі заманауи нарықтық экономикасының әлеуметтік- экономикалық бағыттарын күшейтуі процесінің ең маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Дәл осы әлеуметтік серіктестік шарттарын нарықтағы қатал шындығына арналған қоғамның амортизаторы ретінде қарастыруға болады. Өйткені ол экономикалық тиімділіктер талаптары пен әлеуметтік әділеттіліктер мүдделерін байланыстырып жетілдіреді.

МЖС механизмін пайдалануы тәжірибесін енгізу мен стратегиялық әрекеттерін жасау үшін мына өзекті мәселелерге көңіл бөліп, осыларды шешу жолдарын анықтау қажет:

- Халықаралық тәжірибеде мемлекеттік жекеменшік серіктестік жобаларын іске асыруы кезінде дәстүрлі мемлекеттік жауапкершілігінің саласына тиесілі мемлекет пен жеке секторы арасындағы қатынасының елдің заңнамасының деңгейіне бекітілген.

- МЖС ұғымы заңнамасының жоқтығы МЖС механизмдерін мемлекет пен жеке сектор бизнес арасындағы кез келген шарттық және шарттық емес қатынастары деп түсінуге болады. Осыларға байланысты қоғамдық маңыздылығы бар жобаларын іске асыруы үшін МЖС механизмін пайдалану шегін айқындауы мақсатында МЖС ұғымының заңнамалық тұрғыдан бекітуі мәселесін нақтылау қажеттілігі рын алады.

- Халақаралық тәжірибе көрсетіп отырғандай, жаңа құрылыстың және/немесе қайта жаңартуын талап ететін жобалары да, сонымен қатар басқаруының тиімділігін жақсартуын талап ететін жобаларын да МЖС механизмдерін пайдалануына болатынын көрсееді.

- «Концессиялары туралы» Қазақстан Республикасының Заңында қабылданған күннен бері Қазақстанда МЖС-тің келісімшарттық нысандары концессия әрекет етеді.

- Инвестиция және оны пайдалану тәуекелдерінің басым бөлігін жеке меншік тарапына жүктелетін осындай концессиясы моделі кірістің басынан бастап шоғырландыруына қабілетті ірі ауқымды жобаларды іске асыруын көздейді.

- Осыған байланысты мемлекеттік қойған МЖС-ті дамытуы жөніндегі міндеттері шеңберіндегі, әсіресе әлеуметтік маңыздылығы бар жобаларын коммуналды шаруашылық, білім саласы, денсаулық сақтаусаласы сияқты, тарифтік әлеуметтік жоғары маңыздылығы бар және басқа да салаларда жобалардың инвестициялық тартымдылығын арттыруы жөнінде шаралар қабылдауының қажеттілігі туындайды.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

- 1.Кудайбергенова З.У. ГЧП-актуальное решение экономического роста государства и частного капитала // Саясат Policy. Сер. экономики. – 2009. – №5(178) -С.19-22
- 2.Хохлов Н.В. Управление риском: учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 139с.
- 3.Догиль Л.Ф.Управление хозяйственным риском: учебное пособие.- Минск, 2005.-58с.
- 4.Пикфорд Джеймс. Управление рисками. - М., 2004.- С.92-96

УДК 336.85

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ КАРТЫ

Кудайберген Р.Б., Мырзатай А.М., Махамбетов К.Т. – студенты группы ЭУ-2011 р-1
Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель Жайлауова А.Ш.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада банктік карталардың түрлері, ерекшеліктері, банк карталарын тұтыну деңгейі және даму болашағы қарастырылған.

Summary: In this article the types, features of Bank cards, level of consumption and prospects of development of Bank cards are considered.

В последние годы мир переживает стремительный рост безналичных платежей. Число держателей пластиковых карт, а также совершенных по ним покупок растет ежегодно. Развитие карточной индустрии обеспечивает прирост налоговых поступлений, повышение прозрачности финансовых операций, ведет к увеличению объема привлеченных денежных средств в банковскую сферу и, соответственно, кредитных возможностей банков. Существенное снижение издержек, связанных с обслуживанием наличного денежного оборота, так же во многом способствуют активному развитию смежных сфер деятельности, таких как производственная, социальная и сфера занятости. В связи с чем, развитие рынка безналичных платежей является одной из приоритетных задач государства. В данной статье изложены преимущества применения технологий безналичных платежей по сравнению с традиционным кассовым обслуживанием, роль платежных карточек в системе безналичных платежей, виды платежных карт, их возможности, выгоды и перспективы. Современное развитие рынка финансовых услуг, оказываемых банками, характеризуется бурным внедрением электронных технологий и одно из важнейших мест в сфере безналичного денежного обращения занимают пластиковые карты.

Рынок банковских карт имеет значительные перспективы для развития, в чем заинтересованы все участники безналичных расчетов, включая государство. Именно государство заинтересовано в широком привлечении средств в банки, развитии безналичных форм расчета за товары и услуги, сокращении наличной денежной массы и затрат на ее поддержание, сокращении масштабов теневого экономического оборота и в увеличении масштабов потребительского кредитования населения. В Казахстане количество банков, эмитирующих пластиковые карты различных отечественных и международных платежных систем увеличивается.

Расширяется сеть торговых предприятий, реализующих свои товары с использованием пластиковых карт, банки активно внедряют в сферу своих услуг выдачу наличных денежных средств по пластиковым картам через банкоматы, растут объемы операций по картам.

На сегодня эмитирование платежных карточек фактически осуществляют 26 банков и АО «Казпочта». Банками второго уровня выпускаются и распространяются платежные карточки локальных систем: AltynCard – АО «Народный Банк Казахстана»; SmartAlemCard – АО «Казкоммерцбанк» и локальная карточка Ситибанка Казахстан – АО «Ситибанк Казахстан».

Кроме того, банками Казахстана выпускаются и распространяются платежные карточки международных систем VISA International, MasterCardWorldwide, AmericanExpressInternational и UnionPayInternational [1]. По состоянию на 1 февраля 2019 года по республике в обращении находятся 16553,3 тыс. платежных карточек. Анализ рынка безналичных платежей за последние пять лет показал, что по сравнению с 1 февралем 2015 года количество платежных карточек в обращении увеличились на 66,6%, а количество держателей платежных карточек увеличились на 55,9% и составили 14 329,3 тыс. человек.

Инфраструктуру безналичной формы оплаты активно осваивает торговый сектор. Число торговых предприятий, принимающих платежные карты, по состоянию на 01 февраля 2019 года возросло на 30,7% до 47 тыс.. Парк POS-терминалов увеличился на 29,2% до 81 тыс. [2]. Однако, несмотря на столь впечатляющий рост, более глубокий срез статистики показывает, что казахстанцы все еще мало используют возможности платежных карт для осуществления безналичных транзакций.

В январе 2019 года объемы транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составили 638,5 млрд. тенге (что на 15,1% превышает показатель января 2018 года). При этом от общего объема транзакций на долю безналичных платежей приходится 15,2% или 97,5 млрд. тенге, а остальные 84,8% или 541,1 млрд. тенге приходятся на операции по снятию наличных денег [3].

Цифры, как мы видим, несоразмерны. То есть банковская пластиковая карта в представлении большинства их держателей остается, в первую очередь, средством получения наличных денег и мало выполняет свою главную расчетную функцию. Даже, несмотря на оснащенность торговых центров всем необходимым оборудованием, держатели карточек продолжают оплачивать покупки наличными. Парадоксальная ситуация, когда держатель карточки сначала снимает наличные деньги в банкомате, затем идет в торговый зал и оплачивает покупку наличными деньгами продавцу, у которого при этом есть действующее оборудование для приема безналичных платежей.

Для предпринимателей здесь необходимо отметить, что требование по установке и применению POS-терминалов не предусматривает отмену наличных денежных расчетов, то есть, нет никаких запретов по осуществлению реализации товаров, работ, услуг за наличный расчет. Наоборот, для торговых

организаций возможность обслуживания по пластиковым картам – это показатель высокого качества и сервиса, то есть престиж и прямая выгода.

Тем более, что сегодня рынок представляет альтернативные решения данной проблемы – мобильные POS-терминалы или miniPOS, стоимость которых гораздо дешевле по сравнению со средней стоимостью стационарного POS-терминала. 10 июня 2014 года был принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Были внесены изменения в статью 11 Закона Республики Казахстан «О платежах и переводах».

Так, в январе 2019 года жители г. Алматы произвели 4,0 млн. транзакции по безналичным платежам (без учета операций по выдаче наличных денег) что на 72,4% больше показателя января прошлого года. Общая сумма безналичных платежей в январе 2016 года составила 39,1 млрд. тенге [1].

Город Астана занимает 2 место в рейтинге, где за указанный период было проведено 774,1 тыс. транзакций по безналичной оплате товаров и услуг на общую сумму 9,8 млрд. тенге (рост по сравнению с январем 2018 года на 26,4% и 27,2% соответственно) [3]. Замыкает тройку лидеров Костанайская область, здесь было проведено 404,5 тыс. транзакций по безналичным платежам на сумму 1,5 млрд. тенге [2].

На сегодняшний день, жители Туркестанской области при проведении операций с платежными карточками могут воспользоваться 1541 POS – терминалами, 336 банкоматами, 48 банковскими киосками, 609 платежными терминалами.

При этом, платежные карточки к оплате за товары и услуги принимают 780 торговых предприятий [3]. В январе 2016 года, количество держателей пластиковых карточек в Туркестанской области увеличилось на 1,5% до 499,4 тыс. человек, количество платежных карточек выпущенных в обращение на 1,4% до 525,2 тыс. единиц и было совершено всего 678,6 тыс. транзакций по безналичным платежам на сумму 22,1 млрд. тенге. Но из них, всего 11,5% (726,7 млн. тенге) приходится на операции по безналичным платежам, а остальные 88,5% (21,4 млрд. тенге) приходится на операции по выдаче наличных денег [3].

Платежная карточка предоставляет своему владельцу ряд преимуществ по сравнению с пользователем наличных денег. Держатель карты становится пользователем современной технологии расчетов, что позволяет ему получать наличные деньги более чем в 200 тыс. банкоматах во всем мире, а также производить оплату покупок более чем в 15 млн. предприятий торговли и сервиса [3]. Платёжная карточка является очень удобным способом оплаты, так как избавляет от необходимости носить с собой крупные суммы денег, если уж так случится, что владелец пластиковой карточки потеряет её, то всегда есть возможность заблокировать счёт при помощи одного телефонного звонка в банк-эмитент. Неоспоримый плюс безналичных расчётов для

путешественников, на карте может быть любое количество денег, при этом, при пересечении границы они не декларируются, как это в обязательном порядке происходит с наличными деньгами. Тут даже не имеет значения, какая валюта на платежной карточке: тенге, доллары, евро, рубли и другие валюты.

Карточкой можно расплатиться, практически, в любой стране мира, конвертация валюты при этом произойдет автоматически. Банковская карта служит подтверждением платежеспособности человека при пересечении границы тех стран, где турист обязан иметь при себе определенную сумму в валюте.

С помощью банковской карты можно расплачиваться по Интернету за товары и услуги независимо от того, фирма или магазин какой страны предлагает соответствующую услугу или товар. Одно из преимуществ электронных пластиковых карт в том, что они позволяют не только напрямую, но и дистанционно получать услуги от государства и частных лиц. Такой порядок существенно снижает издержки излишнего документооборота, экономит трудозатраты и время.

Так, через Интернет можно приобрести фактически любые товары, билеты в кино и на другие развлекательные мероприятия, планировать и оплачивать путешествия и многое-многое другое. Даже, если говорить только о системах Интернет-банкинга, то в них представлены, практически, все поставщики коммунальных услуг, мобильной связи, операторы телевидения и другие.

Иными словами, это услуги, которые оплачиваются на регулярной основе. Так же, через системы Интернет-банкинга можно оплатить налоги и государственные пошлины, кредитные и страховые взносы, штрафы за нарушение правил дорожного движения, услуги учреждений образования и так далее. В феврале 2019 года посредством Интернет было проведено 2193,2 тыс. транзакций на сумму 16,6 млрд. тенге, что превышает показатели февраля 2015 года в 2,5 раза (на 1310,8 транзакций) по количеству и 3,7 раз (на 12,2 млрд. тенге) по сумме платежей. И здесь, нужно отметить старания банков приучить клиента пользоваться платежной карточкой по прямому назначению, а не только для снятия два раза в месяц наличных денег [3].

Дальнейшее развитие безналичных платежей и внедрение ее во все сегменты рынка, особенно в сферу розничной торговли будет зависеть от того, как быстро будет развиваться инфраструктура по приему платежных карт, особенно в сельских местностях и, насколько будут соблюдены требования принятых нормативных правовых актов.

Список использованной литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О платежах и переводах» от 29 июня 1998 года №237-І;
2. Кодекс Республики Казахстан «Об административных правонарушениях» от 05 июля 2014 года №235 V ЗРК;
3. Официальный Интернет-ресурс Национального Банка Республики Казахстан: www.nationalbank.kz.

БАНКАРАЛЫҚ БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖӘНЕ БАНКТЕРДІҢ БӘСЕКЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ӘДІСТЕРІ

Кудиярбекова А.К., Бекмырзаева А.Қ., Сурағанова А.Қ. – БФ-2011 к-2 тобының студенттері
Базарбай А.С. – БФ-911 к-2 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Жакешова А.П.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматриваются вопросы межбанковской конкуренции и методы повышения конкурентоспособности банков.

Summary: The article discusses the issues of interbank competition and methods of improving the competitiveness of banks.

Әдетте бәсеке деп белгілі бір нарықтағы заңды тұлғалар арасындағы қарсылықты айтады. Теорияға сәйкес ол – қарсыластың сол нарықтағы сатып алушылар мен сатушылардың санына, сондай – ақ олардың операцияларының ауқымына байланысты анықталады. Егер де біз банктік бәсеке туралы айтсақ, онда оның еркін нарықтағы бірқатар белгілерін қарастыруға болады.

Бірінші белгісі – капиталдар нарығында қаржылай қызмет көрсететін көптеген қаржылық институттардың болуы.

Екінші белгісі – әрбір нарыққа қатысушыларда толық ақпараттар көлемінің болуы. Онсыз ол әрекетін дұрыс таңдай алмайды.

Үшінші белгісі – барлық қатысушылардың нарыққа шығарылатын қаржылық өнімдерінің (депозиттер, несиелер және басқа да қызметтер) бырыңғайлығы.

Төртінші белгісі – ешбір қатысушы басқа қатысушылардың қабылдаған шешімдеріне ықпал ете алмайды. Бәсекелестік кез келген істе керек және ол еркін нарықта тиімді. Бәсекелестік бар жерде кез келген қызмет тиімді болады, өнімге немесе қызметке деген баға төмен және тұтынушыларға тиімді. Осыған байланысты банктік капиталы неғұрлым мол шоғырланған ақша нарығындағы қарыздар бойынша пайыздар, аз шоғырланған нарыққа қарағанда жоғары болуы тиіс, сөйтіп тиісінше банктің табысы да соғұрлым жоғары болады деген қорытынды туады. Әйтсе де, банк ісіндегі бәсекелестікті зерттеу нәтижесі мұндай болжамдардың болу мүмкіндігін сөзсіз құптамайды.

Зерттеулердің біреуі банктердің көп болған сайын пайыз деңгейі соған сәйкес төмендейтінін көрсетсе, басқалары – керісінше, яғни банктердің шоғырлануымен несие үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейі арасындағы байланыс әлсіз екенін көрсетеді[1].

Тәжірибеде ірі банктер майдаларға қарағанда жинақ салымдары бойынша жоғарырақ пайыз төлейді, қарыз бойынша төменірек пайыз алады.

Ірі банктердің ірі клиенттерге қарыз беруі кішігірім банктердің ұсақ – түйек қарыз берулеріне қарағанда азырақ тәуекелге барып, әрі елеусіз шығындар жұмсауымен байланысты болады. Сонымен қатар, ірі банктерде мерзімді салымдардың салмақты бөлігі ірі депозиттік сертификат нысанында

болып табылады, олар бойынша басқарушылық шығындар көлемі шамалы және салыстырмалы түрде жоғары пайыздар төлейді. Ірі банктер ынталылырақ болады және олар банк қызметінің жаңа салаларында жаңашылдар болып шығады өз активтерінің көп бөлігін несиелік операцияларға бағаттайды.

Әлемдік банктік индустрия 60 – жылдардың соңынан бастап біршама өзгерістерді басынан өткізді. 70 – 80 жылдары белсенділік көрсеткен бәсекелестік бірқатар факторлармен шарттастырылады.

Біріншіден, банктік индустрия интернационалдану тенденциясына ие болды. Бұл шетелдік бәсекелестік нарықтарға өзара енуіне әкелді, нәтижесінде жалпы нарықта ерекше көрінген ақшалай банктермен болады. Осында пайда болған шетелдік банктер жаңа банктік қызметтер, жаңа мәдениет т.б. тәрізді клиенттердің сұраныстардың қанағаттандыруға қатысы қызметтердің түрлерін өздерімен бірге ала келді.

Екіншіден, салымдардың салықтық жүйесін өзгертетін дәстүрлі капиталдардың жаңа нарықтары ашылды. Бануктердің пассивтерінің үлкен бөлігі дамып келе жатқан банкаралық нарық, бағалы қағаздардың әр түрлерін шығару мен сатудың және сол сияқтылардың арқасында басқа банктердің қаражаттары есебіне құрыла бастады.

Үшіншіден, банктік индустрия оны банктік заңылықтар тарапынан тежеуге қарамастан көптеген елдерде диверсификациялана бастады. Банктер – банктік емес операциялар сферасына еніп, маңызы бойынша әмбебап несиелік мекемелер болды. Банктедің бөлек типтері арасындағы шекараның қойылуы – банктер арасында ақпал ету сферасы үшін бәсекелестікті нығайтты.

Төртіншіден, өткір бәсекелестіктің көрінісінің бірі болып ақша нарығына жұмыс істеп қаржылық мекемелердің акцияларын құру, не сатып алу жолымен өзіне жаңа несиелік және есеп айырушылық, инвестициялық, т.б. операцияларды игерген банктік емес қаржылық – несиелік мекемелер мен ірі қаржылық корпорациялардың басып кіруін атауға болады.

Бесіншіден, бәсекелестік банктік қызметтегі жеке тұлғаларға қызмет көрсету бойынша да өсе түсті. Жинақ және қарыдық банктердің ынтасы бойынша жүргізілетін салымшылардың қаражаттарын тиімді тарту олардың коммерциялық банктермен бәсекелестігін шиеленітіре түсті. Олар салымшылардан жауап алу үшін халық қолма – қол бөшекті қаржылық қызметтері әлде қайда кеңейтті, олардың сапасын жоғардатты – бұл дегеніміз тұлғалық займдар, несиелік қаржыландыру, сақтандыру алғашқы және қайталанбалы кепілге салулармен операциялар, т.б. Көптеген банктердің депозиттік қоймасының негізін, олар үшін басқа қаржылық институттармен қатал күрес жүріп жатқан клиенттердің аз табысты контингенті құрайды.

Сонымен, қазіргі кезде банктік индустрия көбірек бәсекелестік қабілетті болды[2].

Әр түрлі қаржылық институттар арасындағы болған дәстүрлі ерекшеліктер тез өшірілуде. Бәсекелестерді көбі өз қызметін ұлттық шекара шеңберінен тыс жерлерге таратып глобалді көлімде қызмет ете алды. Бұдан басқа заң жағынан қойылатын шектеулермен ұсталынбайтын көптеген нарық

субъектілері пайда болды, бұл бұларға бәсекелестік күресте сөзсіз артықшылық берді.

Бізді елде банктік жүйедегі өткір бәсекелестік туралы айтуәлі ерте. Бізде банктер саны көп, бірақ олар әлі де бәсекелестікке қабілетсіз.

Түйін:

1. Коммерциялық банктердің керемет мүмкіндігімен оларды басқа қаржылық институттардан ерекшелейтін сипаттама – ақшаларды құру мен жою болп табылады. Ақшаны құру несиелік жүйенің икемделігімен іске асады. Өзінің депозиттік және несиелік операцияларымен бос уақытша бос ақша қаражаттарын шоғыландырып, оларды несие түрінде, сонымен, олар халық шаруашылығын ақшаға деген қажеттілігін қанағаттандырады, яғни жаңа жолмен қаражаттарын құрайды. Сонымен қатар, банктер өз қызметі үрдісіне ақшалардың бір бөлігін жояды. Бұл клиентті банктегі өз шотынан қолма – қол түрде ақша алғанда және несиені өз шотынан ақшаны аудару арқылы өтелген кезде болады.

2. Банктік орындайтын операцияларының экономикалық мазмұны мен көлемі – банкті ұйымдастырушық жағын құрудың негізгі критерийі болып табылады.

3. Банктің негізгі қызметтері: уақытша бос ақша қаражаттарын шоғырландыру, экономикамен тұрғындарды несиелендіру, қолма – қолсыз есеп айырысуды ұйымдастыру мен жүргізу, инвестициялық қызмет пен басқада қаржылық қызметтер.

4. Банктердің ақша қаражаттарын оларды табысты орналасыру мақсатында салымдарға тарту жұмыстары депозиттік (пассивтік) операциялар деп аталады.

5. Экономика мен тұрғындарды несиелендіру – банктік қызметтің ерекше облысына және банктердің активтік операцияларына жатады. Осыған байланысты банктер несиелік институттарға жатады.

Несилік операциялар – бұл несие беруші мен несие алушының арасында біріншінің екіншіге ақша қаражаттарын төлемділік, мерзімділік және қайтарылымдылық шартымен беруі бойынша қарым – қатынасы.

6. Несиенің екі нысаны: ақшалай және тайаурлық, тиеісінше, несиелендірідің – тікелей және жанама коммерциялық екі түрі бар.

7. Несиенің негізгі принциптері: мерзімділік, төлемділік және қамтамасыз ету болып табылады. Несиені қамтамасыз етудің басты түрлеріне: кепіл болу, кепілдеме, бағалы қағаздар, тауар және басқадай мүліктердің кепілі және қозғалмайтын мүлік құжаттары жатады.

8. Қарыздар мерзімі бойынша: қысқа, орта және ұзақ мерзімді болады; төтенше жағдайларға қжет – перманетті, құрылыстық, тұтынушылық несие және кепілхат бексеьді кепілге салу, лизинг арқылы берілетін қарыздар бар.

9. Қарызды беру қарыз алушының есеп айырысу шотында қаражат болмаған жағдайда қарыздың мақсаттық бағытына сәйкес ашылатын жекелеген шоттар арқылы тауарлыматериялдық құндылықтар (ТМҚ) және көрсетілген қызметтер, келісім шартта белгіленген қарыздардың пайдаланылмаған

қалдықтарының сомасы шегінде аккредитивтер мен чектік кітапшалар ашу үшін жүзеге асырылады.

10. Қарызды пайдаланғандығы үшін төленетін төлем көлемі (пайыз) оны пайдалану мерзіміне, қарыз алушының төлем қабілетсіздігі тәуелділігіне, несиелік ресурстар үшін төлеміне абъектінің сипатына, банктердің мөлшерлемелеріне, т.б. факторларға тәуекелі белгіленеді.

11. Қолма – қолсыз есеп айырыласу – бұл банктік айналым ақшаларының қозғалысының, яғни шаруашылық органдарының шоттары бойынша оларға төлемдер бойынша міндеттемелерінің орындалу тәртібі жөніндегі ақшалай сомалардың жазбалар түрінде аударылуын сипаттайды. Қолма – қолсыз есеп айырысудың кең етек алуы қолма – қол ақша қозғалысы ауқымын шектеумен айналыс шығындарын азайтуға, шаруашылық мәмілелерді аяқтауға мүмкіндік береді.

12. Есеп айырысу кезінде келесідей төлем құралдар қолданылады: төлем тапсырма, чектер, вексельдер, аккредитивтер, пластикалық карточкалар, жирочектер (тапсырмалр).

13. Есеп айырысу операцияларының арасында негізгі үш тобын бөліп көрсетуге болады. Чектер мен вексельдің көмегімен жүгізілетін инкассалық операциялар, аккредитивтер көмегімен жүргізілетін есеп айырысу, аударым операциялары.

14. Инвестиция түсінігінде халық шаруашылығына оны кеңейту мен қайта құру, сондай – ақ табыс табу мақсатында ұзақ мерзімге қаражаттарды салуды түсіну керек.

15. Бағалы қағаздар сол не басқа қаржылық мәмілесін жасау жәйлі қозғалысы бағалы қағаздар нарығын құрайды[3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Банковское дело. Под ред. проф. О.И. Лаврушина.-М:Финансы и статистика,2016
2. Сейітқасымов Ғ.С. «Ақша, кредит, банктер», Алматы: Экономика, 2016 ж.- 477 б.
3. Банковское дело. Под ред. проф. Г.С. Сейткасимова.-Алматы:Қаржы- Қаражат,2018г

ӨОЖ 336.71

ӨНДІРІСТІ ЖАҢҒЫРТУҒА АРНАЛҒАН ШЫҒЫНДАРДЫ БАНКТІК КРЕДИТТЕУ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Кучкоров Ф.Х., Курбонова Д.О., Буранов А.У. – ЭУ-2011 р-3 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Темирова Ж.Ж.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье дается оценка состоянию банковского кредита на модернизацию производства в Казахстане, и обосновываются возможные пути его дальнейшего развития, в том числе с использованием таких инновационных методов, как банковская культура.

Summary: The article assesses the state of Bank credit for the modernization of production in Kazakhstan, and substantiates the possible ways of its further development, including the use of innovative methods such as banking culture.

Өндірісті жаңғыртуға арналған шығындарды кредиттеу - банктер мен бизнес өкілдері арасындағы өзара қарым-қатынастардың күрделі тетігі.

Банктік ұзақ мерзімді кредит беру ел экономикасында ерекше рөл атқарады, өйткені ол экономиканың нақты секторына қаражат салуға байланысты және негізгі өндірістік қорларды жаңғыртудың, демек, шығарылатын өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың басты көздерінің бірі болып табылады. Алайда, қазіргі уақытта Қазақстан экономикасын дамытуда банктік кредит берудің рөлі елеусіз екенін атап өткен жөн. Өндірісте жұмыс істейтін бизнес кәсіпорындары банктерден сұралатын соманы әдетте несиені қамтамасыз етуі мүмкін қосымша жабдықты сатып алуға жібереді. Қаржылық лизинг үшін жағдайлар жасалады. Несие ұйымдары үшін мұндай клиенттермен жұмыс істеу айтарлықтай жеңілдік, әсіресе, өнім өндіру шығындарды мұқият есепке алуды, болжауды, бизнес-жоспарлар жасауды болжайды, нарықтық конъюнктураның нақты болжамдары жоқ және есеп "қара жазбаларды" жүргізуге түсетін саудамен айналысатын кәсіпорындарға қарағанда.

Өндірісті жаңғыртуға арналған шығындарды банктік несиелендіруді жетілдірудің негізгі бағыттары:

- кредиттік тәуекелді азайту;
- банктік мәдениетті жетілдіру;
- өндірісті жаңғыртуға кредит беруді мемлекеттік қолдауды дамыту.

Аталған бағыттарды қарастырайық. Кредиттік тәуекелді барынша азайту кезінде осы кредит беру объектісінің ерекшелігін ескеру қажет. Несие өндірістің техникалық деңгейін дамытуға және арттыруға ықпал ететін іс-шараларға пайдаланылуы тиіс. Несиені өзінің экономикалық сипаттамалары бойынша бұрынғы құрал-жабдықтарды жаңасына ауыстыру үшін пайдалану орынсыз. Өкінішке орай, іс жүзінде мұндай мысалдар ерекшелік емес. Ұзақ мерзімді несиені тиімді пайдалануды қамтамасыз ететін жағдайлар жасау маңызды болып табылады. Тәжірибе көрсетіп отырғандай, мұнда ең бастысы – өндірісті жаңғыртуға байланысты жаңа техниканы пайдалануға өндірістің дайындығы. Әйтпесе, жоспарланған экономикалық тиімділік нөлге теңестіріледі, ал кәсіпорын қосымша пайданың орнына шығын алады және несиені уақытында қайтарылмайды. Сондай – ақ, кредиттелетін іс-шараларды енгізудің негізсіз ұзақ мерзімі банктік кредит есебінен белгіленген жабдықтың (оны пайдалануға беру сәтінде) моральдық ескірген, ал мұндай жабдықта өндірілген өнім-бәсекеге қабілетсіз болуына әкеп соқтыруы мүмкін екенін ескеру қажет.

Кредиттік тәуекелді арттыруға әкелетін басқа да себептер бар. Ғалым-экономистер мұндай себептердің арасында мынадай себептер бар[1]:

- тартылатын қарыз қаражатының көлемін арттыру;
- кредиттің жалпы мерзімін және оны өтеу кезеңін дұрыс белгілемей;
- кредит берілетін объект бойынша жұмыстарды тоқтату және т. б.

Кредиттік тәуекелді азайтудың және соның салдарынан өндірісті жаңғыртуға арналған шығындарды банктік кредиттеуді дамытудың келесі

бағыты банк мәдениетін жетілдіру болып табылады. Бұл мүлдем жаңа инновациялық тәсіл әсер ету үшін кредиттік тәуекел. Өкінішке орай, бұрын Қазақстанда банк мәдениетінің кешенді зерттеулері жүргізілген жоқ, бірақ қазіргі уақытта бұл зерттеулер басталды [1, 2, 3].

Банк мәдениеті – бұл кең ұғым, өйткені ол банк қызметінің барлық салаларын қамтиды. Кез келген "мәдениет" үшін де, оның басты мақсаты атмосфераны құру болып табылады, оның шеңберінде нақты салаға қатысушылардың талаптарын табысты іске асыру мүмкіндігі бар. Банк мәдениеті банк қызметінің барлық салаларына қатысты болғандықтан, банк қызметінің кез келген саласына қатысы бар банк мәдениетін қалыптастырудың жалпы (базалық) негіздері де сөзсіз бар. Автор өзінің зерттеуінде профессор Г. Г. Коробова ұсынған банк мәдениетін қалыптастыратын бірқатар негіз қалаушы факторларға сүйенеді [4].

Автордың пікірінше, бұл келесі факторлар:

- қызметкерлердің біліктілігі;
- банк клиенттерінің қаржылық сауаттылығы;
- коммерциялық банктің бәсекеге қабілеттілігі.

Бұл факторлардың банк мәдениетіне қатысты бөлінгеніне қарамастан, олар автордың пікірінше, банк мәдениетінің базалық құрамдас бөлігі болып табылатын кредиттік мәдениетке да қатысы бар. Кредиттік мәдениет кредиттердің қайтарымдылығын арттыруға, демек, кредиттік тәуекелді азайтуға мүмкіндік береді.

Кредиттік тәуекелді азайтуда аталған факторлардың маңыздылығын қарастырайық. Әрине, мұнда жетекші фактор қызметкерлердің біліктілігі болып табылады.

Кредиттік мәдениетті қалыптастыратын келесі фактор банк клиенттерінің қаржылық сауаттылығы болып табылады. Оның негізгі міндеті-клиенттің банк ұсынатын қызметтер туралы дұрыс түсінігін қалыптастыру, сондай-ақ осы Қызметтерді пайдалану қажеттілігі мен мүмкіндіктерін бағалау. Аталған фактор ол өте ерекше, өйткені қаржылық сауаттылығын өздерінің клиенттерінің бірінші кезекте мүдделі өзі коммерциялық банк, өйткені клиенттердің қаражаты қалыптастырады ресурстық базасын банктің. Өкінішке орай, қазіргі уақытқа дейін банк клиенттерінің қаржылық сауаттылығына қажетті көңіл бөлінген жоқ. Тек клиенттер үшін банк жарнамасы ғана, көбінесе банк салымдары бойынша.

Кредиттік мәдениетті қалыптастырушы факторлардың арасында автор коммерциялық банктің бәсекеге қабілеттілігін де бөліп алады. Соңғысы көбінесе оның клиенттерінің тұрақтылығына байланысты. Сондықтан банкте клиентке ерекше назар аудару қажет. Ең алдымен, бұл клиентпен қарым-қатынас жасау мәдениеті, кредитті ресімдеудің түсінікті рәсімдері, шешім қабылдаудың жеделдігі, несие шартының талаптарын мүлтіксіз орындау және т.б. банк үшін оның клиенттермен жұмыс жасаудағы ең бастысы клиенттердің банктен кетуінің себептерін болдырмау болып табылады. Бұл жерде операциялардың орындалуына, атап айтқанда Несиені беруге және өтеуге ішкі

банктік бақылау үлкен рөл атқаруы тиіс. Егер мұнда қандай да бір қателіктер жіберілген болса, онда олар клиенттің мүддесінде жойылуы тиіс. Несие қайтарымын банктік бақылау несие тәуекелін бағалау мен басқарудың барлық кезеңдерін қамтиды және оның алдын алу немесе азайту мүмкіндігін бағалауға ықпал етеді.

Өндірісті жаңғыртуға арналған шығындарды банктік несиелендіруді жетілдірудің тағы бір маңызды бағыты мемлекеттік қолдау жүйесін дамыту болып табылады. Қазіргі уақытта мемлекет инвестициялық қызметті реттеудің түрлі әдістерін қолданады. Оларға: заңдар мен заңға тәуелді нормативтік актілер шығару, мемлекеттік инвестицияларды тікелей басқару, мемлекеттік инвестициялық бағдарламаларды қабылдау, инвестициялық қызметті реттеудің экономикалық әдістері жатады.

Мемлекеттік қолдаудың тағы бір бағыты өндірістік саланы дамытуды несиелейтін банктер үшін кепілдіктер мен жеңілдіктер жүйесін құру болып табылады.

Осылайша, өндірісті жаңғыртуға арналған банк несиесін дамытудың нақты перспективалары өміршең болады.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Банковское дело: учебник / Г.Г. Коробова. М.: Магистр. 2012. 590 б.
2. Банковская культура: халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция материалдары / Саратов мемлекеттік әлеуметтік-экономикалық университеті. Саратов: 2017. 248 б.
3. Дворецкая А.Е. Долгосрочное банковское кредитование как фактор эффективного финансирования экономического роста // Деньги и кредит. 2017. № 11. б. 25
4. Коробова Г.Г. Основы формирования банковской культуры: материалы Международной научнопрактической конференции / Саратов әлеуметтік-экономикалық университеті. Саратов: 2010. б. 94–101

УДК 3559.25.3.56.

КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРАЦИИ МАРКЕТИНГОВОГО И ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Кыстаубаев Б.М., Хамедов М.В., Асадов К.Х.— МП-2011 к-2 тобының студенттері

Научный руководитель: к.э.н., ст.преподаватель Оразова Б.Б.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада кәсіпорындағы сату қызметін басқарудағы маркетингтік және логистикалық тәсілдердің тұжырымдамасы мен интеграциясы туралы материалдар талқыланады.

Summary: This article discusses materials about the concept and integration of marketing and logistics approaches in the management of sales activities in the enterprise.

Сегодня, в условиях ужесточения конкуренции и развития производственных процессов на предприятии, важную роль играет эффективное взаимодействие внешних и внутренних процессов. В настоящее время наблюдается тенденция к интеграции определенных маркетинговых и логистических функций в функцию «маркетинговая логистика».

Взаимодействие маркетинговой концепции, ориентированной на потребителей и рынок, и логистической концепции, направленной на оптимизацию потоков во внешней и внутренней среде предприятия, создает определенный потенциал для повышения цен на товары для потребителей. По своей природе маркетинг и логистика относятся к эмпирическим наукам, то есть возникновение науки обусловлено практической необходимостью поиска путей выхода с помощью эвристических методов в условиях возникновения науки. Сравнительный анализ двух систем: в таблице 1-маркетинг и логистика.

Также следует отметить, что маркетинговая логистика является инструментом повышения эффективности не только сбытовой деятельности компании, но и всей структуры в целом, включая закупочную и финансовую систему. Некоторые маркетинговые функции могут быть выполнены без влияния или связи с логистикой, такими как исследование рынка и анализ потребителей. Однако планирование ассортимента и специализации производства должно осуществляться непосредственно с помощью логистической системы. Таким образом, логистика управляет имеющимися запасами и обеспечивает производство необходимым сырьем и инвентарем, а также обеспечивает движение товаров. Маркетинговая деятельность обеспечивает выпуск новых продуктов и услуг.

Таблица 1 - Сравнительный анализ маркетинга и логистики

№	Параметры	Маркетинговая система	Логистическая система
1	Объект	Товары, услуги, предприятия, рынки	Материальные, финансовые, информационные потоки, циркулирующие на производстве и рынках
2	Предмет	Закономерность и оптимизация поведения на рынках по реализации товаров или услуг	Оптимальность развития и управление материальными, финансовыми и информационными потоками
3	Методика исследования	Приемы теоретического, практического и эмпирического исследования среды и рынков	В основном системный анализ, который имеет общую теоретическую систему, на основе которой и строится логистическая цепочка и товаропроводящий путь
4	Результаты исследования	Выявление производственной и сбытовой стратегии и тактики. Получение ответов на такие вопросы как: что именно производить? в какие сроки? в каком количестве? и на какие рынки выходить?	Снижение затрат производственной и коммерческой деятельности, эффективность распределения товаров и услуг
<i>Примечание – Составлено на основе изученных материалов</i>			

Маркетинг в своей операционной деятельности «4Р»:

- «product»- все, что удовлетворяет потребности потребителя;
- «price» - сумма товаров и ценностей, готовых к обмену потребителями на товар;

- «place» - совокупность событий, которые делают продукт доступным для целевых потребителей;

- «promotion» - коммуникация продвижения товара на рынке.

Как видно из сравнительной таблицы 1, маркетинговые и логистические системы различаются по объекту, предмету и методам исследования, но в конечном счете они направлены на один результат – оптимизацию распределения товаров и услуг и эффективность. Логистика и маркетинг являются частью системы продаж товаров и услуг.

В совокупности эти элементы составляют набор инструментов, которые компания использует для лучшего удовлетворения потребностей своих целевых рынков. В настоящее время наиболее актуальной является модель «7р», к классическому понятию –«4Р» добавляется:«people» (люди, персонал связи),«process» (процесс производства и реализации продукции) и«physicalevidence» (физическая среда, окружающая потребителей при составлении акта купли-продажи) [1].

Маркетинговая логистика-это управленческая деятельность по организации маршрутов, коммуникаций и каналов распределения товаров и услуг на основе ориентации на потребителя

Потребители сегодня предъявляют определенные требования к процессу предоставления товаров и услуг, что стимулирует исследования в области теории и методов использования маркетинговой логистики. Таким образом, определение спроса и продвижение товара конечному потребителю является взаимосвязью маркетинга и логистики, отсутствие которого приводит к несоответствию между товарным запасом и спросом на него [2].

Такие проблемы способствуют необходимости поиска новых подходов к организации и управлению предприятиями на основе методологии маркетинговой логистики. Самым эффективным решением является создание интегрированной концепции маркетинга и логистики с точки зрения комплексных и системных подходов к оптимизации деятельности компании. Один из основателей маркетинговой логистики-Мартин Кристофер. По его мнению, основные изменения, происходящие в логистической среде, можно охарактеризовать следующим образом:

- быстрый рост значимости процесса обслуживания клиентов, основанный на согласовании целесообразности, времени и прибыльности, т. е. не ценный продукт в нужное время и в нужном месте;

- сокращение времени на производство и распространение товаров за счет сокращения жизненного цикла продукции и повышения значимости фактора времени, например, исходя из концепции just-in-time, то есть «в точные сроки»;

- глобализация экономики, создающая серьезные проблемы для правильного формирования логистической системы, так как материалы и комплектующие закупаются по всему миру, производство может быть организовано в одной стране, а продукция может быть продана во многих странах с учетом индивидуальных особенностей каждого рынка;

- сложность организационной интеграции, так как в маркетинговой логистике сложно создать материальные потоки, ориентированные на клиента, в условиях поддержки традиционной территориальной границы с устаревшими приоритетами.

- новые правила конкуренции в цифровой экономике, основные показатели оценки конкурентоспособности рассчитываются исходя из избытка продукции и преимуществ процесса обслуживания, усиливающего друг друга

Сущность системы маркетинговой логистики также рассматривали и отечественные ученые, а именно: Сергеев В.И., Голубков Е.П., Николайчук В.Е., Лукинский В.С., Зайцев Н.Л., Савенкова Т.И., Крылова М.Д., Балабанова Л.О., Гаджинский А.М. [3].

Анализируя некоторые понятия, можно определить следующие подходы к содержанию маркетинговой логистики:

- «часть общей логистической системы, обеспечивающая продвижение товара от производителя к покупателю» и связывающая движение товара со всеми видами потоков на предприятии;

- как совокупность методов, с помощью которых осуществляется процесс «коммуникации во взаимодействии субъектов маркетинговой системы»;

- как логистическая цепочка от производителей к потребителям, которыми являются торговые организации, оптовые и розничные посредники, что ограничивает цепочку поставок и приводит к потере связи с конечным потребителем, так и цели посреднических организаций могут отличаться от потребностей и потребностей потребителей;

- как «наиболее эффективное удовлетворение потребностей потребителей».

Все вышеперечисленные подходы к маркетинговой логистике четко характеризуют ее сущность, но с другой стороны, интеграция маркетинга и логистики рассматривается как общее понятие.

Также существует японская логистическая система-КАНБАН, которая основана только на внутренних производственных потоках и является согласованной, непрерывной работой всех структурных подразделений производства. В соответствии с настоящей концепцией все подразделения обеспечиваются ресурсами строго по графику и в определенном объеме. Система маркетинговой логистики состоит из анализа внутренних и внешних потоков, что противоречит КАНБАНСКОЙ системе.

Отсутствие маркетинговой логистики как единой системы может привести к проблемам производства. Например, маркетинговая деятельность на предприятии уделяет большое внимание целевым рынкам, аудиториям, объемам продаж и каналам сбыта, забывая о производственных процессах, способах и видах транспортировки, хранении и качестве сырья.

Особое внимание следует уделить упаковке новых продуктов. Упаковка является средством идентификации продукта, но действует в качестве защиты его при хранении и транспортировке.

Таким образом, маркетинговая логистика должна основываться на двух основных принципах:

– создание определенных условий для повышения уровня управления и совершенствования функционирования маркетинговой логистики как предпосылки эффективной реализации;

- ориентация методологии маркетинговой логистики на конкретную модель управления рыночными структурами [4].

Современная концепция маркетинговой логистики должна быть преобразована не только с точки зрения эффективного управления предприятием, но и в современный логистический комплекс.

Список использованной литературы:

1. Германчук, А.Н. Управление цепью спроса в маркетинговой логистике / А.Н. Германчук // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2016. – Т. 2, № 5 (5). – С. 176–178.
2. Лебедева, А.В. Маркетинговая логистика / А.В. Лебедева // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 2 (32). – С. 207–211.
3. Синько, А.В. Вирусы в логистике, или как выстроить эффективную логистическую поддержку / А.В. Синько // Российский экономический интернет-журнал. – 2013. – № 4. – С. 55.
4. Алешина О.Г., Веремеенко О.С., Нечушкина Е.А. ЛОГИСТИКА И МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 2-2. – С. 220-227

УДК 332.145

АНАЛИЗ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ТУРКЕСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

¹Курбанова Э., ²Гончар С.

¹Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

²ЮКУ им. М. Ауэзова, ТП 20-9р, г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Түркістан облысының мысалында өңірдің дамуы мен бәсекеге қабілеттілігі мәселелері қарастырылды. Бәсекеге қабілеттілік деңгейін анықтау және бағалау көрсеткіштерін таңдау үшін нақты саланың мысалында мониторинг жүргізілді. Түркістан облысы-Қазақстанның аграрлық және туристік аймақтарының бірі. Облыс экономикасының айтарлықтай өсу қарқынына қарамастан, өңір дамуының көптеген проблемалары мен қатерлері қалып отыр.

Summary: This article examines the problems of development and competitiveness of the region on the example of the Turkestan region. To determine the level of competitiveness and the choice of evaluation indicators, monitoring was carried out on the example of a specific area. Turkestan region is one of the agricultural and tourist regions of the Republic of Kazakhstan. Despite the significant growth rates of the regional economy, there are still many problems and threats to the development of the region.

История показывает, что феномен процветания некоторых территорий объясняется не столько тем, что в них меньше действуют негативные факторы,

а наличием противостоящих конкурентных преимуществ: высокоэффективных и уникальных природных ресурсов, выгодного географического положения. Следует подчеркнуть, что конкурентоспособностью будет обладать территория, если, опираясь на институциональные условия, в ней развиваются инновационный, инфраструктурный, производственный и информационный потенциалы. Для определения уровня конкурентоспособности и выбора показателей оценки целесообразно провести мониторинг на примере конкретной области, в нашем случае взята Туркестанская область.

Указом Главы государства от 19 июня 2018 года №702с была создана Туркестанская область, административным центром которой стал город Туркестан. Однако следует отметить, что в составе Южно-Казахстанской области по отраслям экономики была высокая доля города Шымкент.

Туркестанская область (ТО) является одним из аграрных и туристических регионов РК. Область специализируется в сельском хозяйстве, добыче урана, машиностроении и в развитии всех видов туризма.

Одной из позитивных сторон является развитие транзитного потенциала региона и усиление роли приграничных территорий как важнейших зон международного экономического сотрудничества путем развития транспортных маршрутов, транспортно-логистических услуг и инфраструктуры центров приграничной торговли.

Для оценки конкурентоспособности экономики территории необходимо осуществить последовательность следующих действий:

- выбор показателей для оценки конкурентоспособности территории;
- позиционирование данного территориального образования среди других с точки зрения воздействия на конкурентоспособность экономики страны;
- выявление решающих факторов и тенденций изменения конкурентных позиций в экономике территории;
- определение инновационных и инвестиционных перспектив дальнейшего развития территории с целью повышения его конкурентоспособности [1].

Область обладает значительными ресурсами, составляющими потенциал ее уникальных конкурентных преимуществ. Это и многочисленное трудоспособное население, составляющее 77,5% от общей численности населения.

На основе статистических данных Валовой региональный продукт Южно-Казахстанской области имел следующие показатели: в 2014г. объем составил 2398,7 млрд. тенге, а в 2017г. объем ВРП вырос до 3111,4 млрд. тенге. Удельный вес ВРП региона в ВВП страны по предварительным данным в 2018 году составил 2,8% (1650,5 млрд. тенге), область заняла последнее 17 место (*Южно-Казахстанская область 2014г.-6%, 2015г.-6,1%, 2017г.-6,1%, область занимала 5 место среди регионов Казахстана*).

Самый низкий уровень по отношению ВРП на душу населения к среднереспубликанскому значению в Южном макрорегионе наблюдался в Туркестанской области, доля которой в 2018 г. составила 27,8 %. Низкая доля

ВРП на душу населения в Туркестанской области была обусловлена высокой численностью населения региона, численность к республиканскому уровню в 2018 году составляла 10,7% (*2 место по республике*). На 1 июля 2019 года численность населения Туркестанской области составила 1999,1 тыс. человек, или 10,8 % от общего населения республики, ВРП на душу населения составил 187,5 тыс. тенге, доля к республиканскому уровню составил 27,8%.

В структуре ВРП Южно-Казахстанской области за 2016 г. основную долю занимала промышленность – 25,2% (2013г.-25,4%), сельское хозяйство – 9,0% (2013г.-9,4%), торговля – 11,2% (2013г.-10,3%), прочие услуги – 38,6% (2013г.-39,2%). По Туркестанской области за 2019 год объем ВРП составил 1659,9 млрд. тенге, основная доля в промышленности – 11,9% и в прочих услугах – 37,5%[2].

Анализ развития промышленности за 6 лет (2013–2019гг.) по Южно-Казахстанской области показал, что наибольший рост ИФО производства наблюдался в горнодобывающей промышленности (30,4%), водоснабжении (23,0%), в обрабатывающей промышленности (17,6%), а в электроснабжении наблюдается снижение (-7,5%). Это в свою очередь привело к изменению доли отраслей в структуре промышленного производства.

Основным приоритетным направлением области является агропромышленный комплекс. За последние годы наблюдается положительная тенденция развития аграрного сектора области, в частности, динамика выпуска продукции сельского хозяйства имеет положительную тенденцию роста.

Доля сельского хозяйства в валовом региональном продукте по итогам 2017 года области составила 9,6%, на 01.09.2019 года по Туркестанской области составила 19,1% [2].

Проблемными вопросами отрасли переработки сельхозпродукции остается низкая доля переработки производимого сырья. Низкая загруженность или простаивание предприятий связано с дефицитом оборотных средств, сезонностью производства и неравномерным поступлением на перерабатывающие предприятия сырья в течение года, износом производственного оборудования перерабатывающих предприятий, что в свою очередь отражается на конечных результатах производства.

Инвестиции в основной капитал за январь-декабрь 2019 года по Южно-Казахстанской области составили 82,0 млрд. тенге, ИФО к соответствующему периоду 2018 года – 120,2%.

По результатам опроса международных иностранных и отечественных экспертов Туркестанская область среди других регионов признана выгодной и благоприятной для привлечения инвестиций.

В целях привлечения иностранных инвесторов в области ежегодно проводился Международный инвестиционный форум с участием представителей широко известных иностранных компаний.

Среди регионов Южного макрорегиона ЮКО занимала седьмое место по выпуску инновационной продукции. В 2019 г. в области произведено инновационной продукции на сумму 54,4 или 12,2% от общего объема РК.

Туркестанская область является одним из регионов РК с высоким уровнем доли самозанятого населения (1 место среди регионов РК), в 2019 году она составила 358,9 тыс. чел. (46,0%), за 2 квартал 2020 года - 355,5 тыс. чел. (45,8%) [2].

Выводы. Несмотря на значительные темпы роста экономики области все же остаются множество проблем и угроз развития региона:

- низкий уровень переработки производимого сырья и инфраструктуры в сфере переработки сельскохозяйственной продукции;
- низкий уровень генетического потенциала используемых семян и скота; износ сельскохозяйственной техники;
- наличие природных очагов особо опасных инфекций; несоответствие уровня ветеринарной и фитосанитарной безопасности международным нормам и стандартам;
- большое количество мелкотоварных производителей в сельском хозяйстве.
- ограниченность предложения финансовых услуг сельскохозяйственному сектору;
- слабая вовлеченность представителей МСБ в процессы принятия решения по привлечению инвестиций в отраслевом разрезе, а также высокие требования по залоговым обязательствам снижает доступность кредитования для большинства субъектов МСП.

Список использованной литературы:

1. А.Алашбаева, Р.Абдрахманова. Модернизация экономического развития территорий регионов Республики Казахстан. Вестник КарГУ. Караганда. 2013г. <https://articlekz.com/article/8524>
2. Данные Департамента статистики Южно-Казахстанской области и Туркестанской области.

ӘОЖ 336.714

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕР – БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНЫҢ ҚАТЫСУШЫЛАРЫ РЕТІНДЕГІ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫҚ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Қалдарбек А.М., Абдикарим А.А., Алшынбай Н.Ж. – БФ-2011 к-1 тобының студенттері
Уалихан А.Ж. – БФ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Кейкова Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены институциональные особенности банков второго уровня как участников рынка ценных бумаг.

Summary: The article discusses the institutional features of second – tier banks as participants in the securities market.

Коммерциялық банктер әмбебап қаржы институттары ретінде бағалы қағаздар нарығының қатысушылары болып табылады. Әр түрлі елдерде коммерциялық банктер бағалы қағаздар нарығында әр түрлі орын алады.

Дегенмен, коммерциялық банктердің ұлттық және халықаралық Бағалы қағаздар нарықтарымен өзара әрекеттесуінің кейбір жалпы тұстарын тұжырымдауға болады.

Барлық елдерде коммерциялық банктердің бағалы қағаздармен операциялар мен инвестициялық қызметтен алатын кірістері пайда табуда маңызды рөл атқарады.

Коммерциялық банктердің бағалы қағаздар нарығына қатысу нысандарын кеңейту және әртараптандыру коммерциялық банктер басқаратын, айналасында салыстырмалы түрде тәуелсіз құрылымдық бөлімшелерді - инвестициялық қорларды, брокерлік фирмаларды, сенімгерлік компанияларды, консалтингтік фирмаларды және т.б. шоғырландыратын ірі қаржы-банк топтарын құруға әкелді. Шетелдік филиалдардың инвестициялық қызметі банктер арасында бағалы қағаздармен операцияларға тікелей шектеулер қойылған елдерде кең ауқымды орын алады. Коммерциялық банктердің бағалы қағаздар нарығындағы қызметінің жаңа нысаны белгілі бір қаржы активтеріне капитал салуға байланысты бірқатар мәселелер бойынша консультациялық қызметтер көрсету болып табылады. Консалтингтік қызметтер банктердің ішкі ақпараттық жүйесіне негізделген, бұл әртүрлі активтердің кірістері мен тәуекелдері арасындағы өзара байланысқа терең талдау жүргізуге және клиенттер үшін олардың кірістілік динамикасын ескере отырып, бағалы қағаздар портфелін құру және қалыптастыру алгоритмдерін әзірлеуге мүмкіндік береді. Коммерциялық банктердің өз бағалы қағаздарын шығару жөніндегі операциялары ең әдістемелік тұрғыдан дамыған және реттелетін болып табылады. Инвестициялық және делдалдық қызмет аз дәрежеде реттеледі. Осыған қарамастан, банктер барлық осы салаларда бірдей белсенді [1].

Коммерциялық банктер бағалы қағаздар нарығының белсенді қатысушылары болып табылады. Ақшаға негізделген капитал нарығы бағалы қағаздар нарығының негізгі бөлігін құрайтын қор нарығы деп аталады.

Қор нарығының алғашқы қадамдардан пайда болуы болашақты болжауды, дәлірек айтқанда сатылған барлық бағалы қағаздар бағасының болашақ өзгеруін болжауды білдіреді.

Банктердің құқықтық мәртебесі оларға қор нарығының үш негізгі субъектісінің: эмитенттің, бағалы қағаздар иесінің және кәсіби қатысушының функцияларын біріктіруге мүмкіндік береді. "Банктер және банк қызметі туралы" Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес қор нарығындағы коммерциялық банктер бағалы қағаздарды шығару, сақтау, оларға инвестиция салу, акциялар мен басқа да бағалы қағаздарды өз атынан және өз есебінен сатып алу және сату, оның ішінде клиенттің атынан бағалы қағаздарды өз бағалары бойынша басқару (сенімгерлік басқару), комиссия немесе тапсырма шарты негізінде клиенттің есебінен және атынан бағалы қағаздарды сатып алу және сату, яғни бағалы қағаздарды сатып алу қаржы брокері ретінде әрекет ету, биржалық саудаға қатысу, кастодиандық қызметтер көрсету, Траст операцияларын және басқа да функцияларды орындау.

Жалпы алғанда, бағалы қағаздар нарығын оның қатысушылары арасындағы бағалы қағаздарды шығару және айналысқа қатысты экономикалық қатынастардың жиынтығы ретінде анықтауға болады.

Тарихи тұрғыдан алғанда, банктер қаржы нарығындағы операцияларға мамандандырылған алғашқы мекемелер болды, бірақ қазіргі заманғы банктер қаржылық бизнестегі, соның ішінде бағалы қағаздар нарығындағы жалғыз шаруашылық жүргізуші субъектілер емес. Сонымен бірге, банктер өздерінің функционалдық ерекшеліктерінің ерекшелігіне байланысты экономика ресурстарын жинақтайтын басқа қаржы институттарынан айтарлықтай ерекшеленеді.

Негізгі айырмашылық қаражат тарту әдісінде жатыр, өйткені қарыз қаражатын қайтару және оларды пайдалану үшін алдын-ала келісілген сыйақы Экономикалық қызмет нәтижелеріне қарамастан кепілдендірілген. Сонымен қатар, банктер өз клиенттерінің ағымдағы есеп айырысу және кассалық тапсырмаларын орындау үшін ағымдағы өтімділікті үнемі ұтымды басқаруы керек. Осыған байланысты банктердің бағалы қағаздар нарығындағы операциялары активтер құрылымында ерекше орын алады және нарықтың өсіп келе жатқан қажеттіліктерін қанағаттандыра алмайды.

Банктердің жеке тармақталған инфрақұрылымы бар, оған басқарушы компаниялар кіруі мүмкін; брокерлік үйлер; валюта нарығында жұмыс істейтін қорлар; активтерді басқару бөлімшелері.

Бағалы қағаз-бұл жаңа капиталды алу және алу құралы ретінде компаниялар, қаржы және мемлекеттік ұйымдар шығарған қаржы құралы.

Брокерлік кеңселер-бұл бірнеше брокерлердің ресми бірлестігі, сауда және биржалық операцияларды жүргізу кезінде бірлескен делдалдық қызмет көрсету үшін құрылған брокерлік кеңсе.

Осылайша, жоғарыда айтылғандардан банктер мен бағалы қағаздар нарығының басқа қатысушылары арасындағы айырмашылық олардың негізгі банктік операцияларды орындауы деп қорытынды жасауға болады:

- заңды тұлғалардың уақытша бос қаражатын және жеке тұлғалардың жинақтарын тарту және олардың өсуін қамтамасыз ету;

- экономиканың қаржылық емес секторынан шаруашылық жүргізуші субъектілерді ауқымды Кредиттеу.

- заңды және жеке тұлғалардың шоттарындағы ақшалай қаражатты қайта бөлу, яғни есеп айырысу-кассалық қызмет көрсету.

Банктердің бағалы қағаздар нарығындағы негізгі міндеттері::

- бағалы қағаздар шығару негізінде дәстүрлі несие және есеп айырысу қызметтері үшін қосымша ақша ресурстарын тарту;

- банкке төленген пайыздар мен дивидендтер, сондай-ақ бағалы қағаздардың нарықтық құнының өсуіне байланысты бағалы қағаздарға өз инвестицияларынан түсетін пайда;

- клиенттерге бағалы қағаздарды беруден түсетін пайда;

- кәсіпорындар мен ұйымдар институттарына, портфельдер мен бағалы қағаздарға, бақыланатын қаржы құрылымдарына қатысу есебінен банктің ықпал ету саласын бәсекелі түрде кеңейту және жаңа клиенттерді тарту.

- осы бағалы қағаздар арқылы тапшы ресурстарға қол жеткізу. мұндай құқықты кім береді және оның иесі банк болады;

- Банктің инвестициялық және өтімді қаражатының кірістілігін қамтамасыз ету кезінде өтімділіктің қажетті маржасын айқындау;

Өтімділік-бұл активтердің нарыққа жақын бағамен тез сатылу мүмкіндігі.

- бағалы қағаздармен орташа алыпсатарлықтан қосымша пайда алу және туынды бағалы қағаздармен операциялар жүргізу арқылы клиенттердің қаржылық тәуекелдерін сақтандыру.

Операциялардың нақты түрлеріне келетін болсақ, оларды таңдау бағалы қағаздар нарығындағы саясаттың түріне байланысты болады. оны коммерциялық банктің өзі таңдайды. Банк бағалы қағаздар рыногында мынадай қызмет түрлерін жүзеге асыра алады::

- бағалы қағаздарды шығару, сату, сатып алу, сақтау

- бағалы қағаздарға меншікті және Қарыз қаражатын салу

- бағалы қағаздарды сенімгерлік басқару бойынша операцияларды жүргізу

- бағалы қағаздар нарығында қаржы брокері ретінде әрекет ету: клиенттердің есебінен және олардың атынан бағалы қағаздарды сатып алу және сату бойынша делдалдық операциялар жүргізу.

- бағалы қағаздарды шығаруға және айналысқа жіберуге байланысты мәселелер бойынша инвестициялық консультациялар беру.

- инвестициялық компания ретінде әрекет ету-бағалы қағаздарды шығаруды ұйымдастыру.

- үшінші тұлғалардың бағалы қағаздарын орналастыру бойынша кепілдіктер беру [2].

Бағалы қағаздардың тиімділігін сипаттайтын негізгі көрсеткіш бағалы қағаздар портфелінің таза кірісі болып табылады. яғни, инвестициялар көлеміне жатқызылған бағалы қағаздар бойынша табыстар мен олар бойынша шығыстар арасындағы айырма (жылдық есептеуде). 3 осылайша, банктер бағалы қағаздар нарығында операциялар жүргізумен шектелмейді және олар бағалы қағаздармен барлық операцияларды өз есебінен және өз атынан жүзеге асыра алады. Операциялардың нақты түрлеріне келетін болсақ, оларды таңдау бағалы қағаздар нарығындағы саясаттың түріне байланысты болады. оны коммерциялық банктің өзі таңдайды. Банк бағалы қағаздар рыногында мынадай қызмет түрлерін жүзеге асыра алады:

- бағалы қағаздарды шығару, сату, сатып алу, сақтау

- бағалы қағаздарға меншікті және қарыз қаражатын салу

- бағалы қағаздарды сенімгерлік басқару бойынша операцияларды жүргізу

- бағалы қағаздар нарығында қаржы брокері ретінде әрекет ету: клиенттердің есебінен және олардың атынан бағалы қағаздарды сатып алу және сату бойынша делдалдық операциялар жүргізу.

- бағалы қағаздарды шығаруға және айналысқа жіберуге байланысты мәселелер бойынша инвестициялық консультациялар беру.

- инвестициялық компания ретінде әрекет ету-бағалы қағаздарды шығаруды ұйымдастыру.

- үшінші тұлғалардың бағалы қағаздарын орналастыру бойынша кепілдіктер беру.

Бағалы қағаздардың тиімділігін сипаттайтын негізгі көрсеткіш - бұл бағалы қағаздар портфелінің таза кірісі. яғни, инвестициялар көлеміне жатқызылған бағалы қағаздар бойынша кірістер мен олар бойынша шығындар арасындағы айырмашылық (жылдық негізде).

Сонымен, банктер бағалы қағаздар рыногында операциялар жүргізуге шектеусіз және олар өз есебінен және оның атынан бағалы қағаздармен жасалатын барлық операцияларды дерлік жүзеге асыра алады [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Андосова А.Р. Қаржы нарығы және делдалдары. Оқу құралы /Алматы-2017 ж. 187 бет.
2. Б.А. Көшенова. Бағалы қағаздар нарығы. Оқу құралы. Алматы.2019ж. -210 бет.
3. Ф. Карагусов, А. Бондарев Ценные бумаги и деньги как объекты гражданских прав /Учебное пособие / Алматы, 2020

УДК 336

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Қалмахан А. О., Жамбыл Е.Е. - студенты группы БФ-911 к-5
СаттарханД.Е., Джолдыбаев М. Р. - студенты группы ФК-811 к-1
Научный руководитель: магистр, старший преподаватель Бокушева С.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада Қазақстанның экономикалық дамуының қаржылық несиелік мәселелері қарастырылған.

Summary: The article deals with the financial and credit problems of the economic development of Kazakhstan.

Если мы хотим войти в 30-ку развитых стран, то для успешного экономического развития банковские кредиты должны составлять около 100% ВВП. По итогам 2017 года этот важный для Казахстана показатель составлял всего 24,2%. Это очень низкий уровень по сравнению с развитыми странами. Интересно, что уровень банковских кредитов в Казахстане в 2007 году достиг 56,5% ВВП, но последующие события показали, что это всего лишь «мыльный пузырь» кредита, заполняющий аналогичный «пузырь» на рынке недвижимости. После мирового финансового кризиса 2007-2008 годов два

пузыря быстро лопнули, и все достижения банковской системы в области кредитования быстро исчезли.

2010-2014годы,это был период очень высоких цен на нефть, был экономический рост в Казахстане, финансовое состояние страны находилось в отличной форме из-за сильного притока нефтяных долларов. Однако эта ситуация не повлияла на рост и качество ссудного портфеля банков. В это благоприятное время доля кредитов от ВВП была зафиксирована на уровне 31%.Хуже того, портфель проблемных кредитов в банковской системе в 2017 году еще больше снизил долю кредитов в ВВП и показал, что в стране возникли новые серьезные проблемы в кредитных портфелях банков, не связанные с кризисом 2007-2008 годов.

В 2018 году экономика Казахстана восстановилась и показала хороший рост в 4%. В 2018 году цены на нефть продолжают расти, что еще больше укрепит финансовое состояние страны. Однако начало этого года не является оптимистичным с точки зрения банковского кредитования. В реальном выражении (с учетом инфляции) ссудный портфель банков продолжает сокращаться, и можно с уверенностью сказать, что к концу 2018 года, этот важный показатель экономического развития - «ссуды к ВВП» продолжит снижаться.Хороший экономический рост и высокий уровень избыточной ликвидности в банковской системе не приведут к увеличению объемов кредитования [1].

Для этого есть четыре основных причины:

структурные проблемы нашей экономики

негативное влияние государства на рыночные отношения в финансовом секторе

потерянное десятилетие - несвоевременные действия Нацбанка по отношению к проблемным банкам существенно тормозят рост финансовой системы;

высокие процентные ставки по кредитам.

Структурные проблемы, ограничивающие банковское кредитование, включают:

малый и средний бизнес с очень низкой долей в экономике страны в основном кредитуются в банках;

госкомпании имеют большую долю в экономике страны, финансируются за счет субсидий от государства и квазигосударственных организаций (ЕНПФ, Байтерек) или финансируются за рубежом благодаря высоким рейтингам;

частные недропользователи и другие крупные экспортеры имеют большую долю в экономике страны и традиционно финансируются за рубежом или получают помощь от государства.

Долговые обязательства корпоративного сектора на конец 2018 года составили 92% ВВП (без учета торговой кредиторской задолженности).На тот момент ссудный портфель юридических лиц в банковской системе составлял всего 19% ВВП. Это указывает на то, что юридические лица зарабатывают деньги вне банковской системы для финансирования своей деятельности.

Согласно официальной статистике за 2018 год, доля малого и среднего бизнеса (включая индивидуальных предпринимателей и фермерские хозяйства) в ВВП страны составляет 27%, и это достаточно высокий показатель, так как учитывается только количество занятых, а также доходы предприятий и предприятий. Активы не учитываются [2].

По итогам 2018 года розничный кредитный портфель увеличился на 800 млрд тенге или 15%. На активность рынка повлияли такие показатели, как рост кредитных организаций в системе (их количество увеличилось до 270 получателей и более 300 поставщиков), рост кредитной активности текущих игроков, а также дополнительные программы государственного финансирования (включая ипотечные программы).

Около 80% бизнес-кредитов принадлежит сектору МСБ, на который приходится всего 27% ВВП. Крупный бизнес зарабатывает деньги в основном вне банковской системы. Для банков это «узкая сфера деятельности». В этой связи особого упоминания заслуживают госкомпании. Благодаря государственной поддержке они имеют высокие кредитные рейтинги международных агентств, что позволяет им получать кредиты вне банковской системы Казахстана. Кроме того, они активно финансируются государством.

Индивидуальные рейтинги госкомпаний (кроме государственной поддержки) практически во всех случаях низкие. К сожалению, ситуация с приобретением госкомпаний ухудшается, несмотря на все программы приватизации. По итогам 2017 года на активы Самрук, Казына и КазАгро приходилось 54% ВВП. По итогам 2019 года активы Самрук-Казына, Байтерек и КазАгро, включая активы ЕНПФ, составили 90% ВВП.

Препятствует развитию нормальных рыночных отношений в финансовом секторе следующие пункты

Государственная практика кредитования по ставкам намного ниже рыночной.

Пенсионные накопления и бюджетные деньги направлены на государственные бизнес-проекты, которые не могут найти финансирование в нормальных рыночных условиях.

Нацбанк начал финансировать отдельные банки по ставкам значительно ниже рыночных.

Недавно была опубликована финансовая отчетность НУХ «КазАгро» за 2017 год. В этом году холдинг признал убытки из-за обесценения средств в банках второго уровня (АО «DeltaBank», АО «Bank RBK» и АО «QazaqBanki»). Годовая финансовая отчетность НУХ «Байтерек» и «Самрук-Казына» еще не опубликована, но, согласно квартальным данным, они также признают определенные убытки по деньгам, размещенным в этих банках [3].

В этой связи информация Национального банка о том, что запланированы инвестиции ЕНПФ в рыночные облигации банков и корпоративных эмитентов Казахстана до 200 млрд тенге в рыночных условиях в размере не более 50% от каждого выпуска облигаций, является значительным шагом вперед. ЕНПФ не будет инвестировать в банки, если не будет частных инвестиций, желающих

купить оставшиеся 50% банковских акций . Если рынок не готов инвестировать в облигации какого-либо банка или компании, то государство не должно этого делать. Это рыночный способ инвестирования пенсионных накоплений и государственных денег (50/50 по рынку), одним из важных условий является то, что частные инвесторы, участвующие в рыночных торгах, не должны быть связанными сторонами по отношению к эмитентам этих облигаций. В противном случае это будет похоже на соглашение эмитентов и должностных лиц,

Бремя неработающих кредитов не позволяет развиваться банковской системе и существенно затрудняет кредитование экономики. Отсутствие решения этого вопроса после финансового кризиса 2007-2008 годов было вызвано двумя причинами.

Во-первых, финансовая и регулирующая отчетность банков не отражает реальной ситуации в банках тогда и сейчас.

Во-вторых, Национальный банк получал и продолжает получать подробную информацию о проблемных кредитах и других проблемах в каждом банке, подробно проверяя каждый банк, но до недавнего времени он не предпринимал никаких конкретных действий против проблемных банков.

Нет никаких свидетельств того, что регулирующий орган не имеет полномочий своевременно реагировать на проблемы в банках. Специалисты, знакомые с банковским законодательством, подтверждают, что оно имеет достаточно прав для быстрого и радикального решения любых вопросов в банках. В то же время полномочия регулятора были резко усилены во время и после банковского кризиса 2008-2009 годов. Сейчас, когда наша экономика значительно растет, Национальному банку пора перейти от ужесточения регулирования к стимулированию и развитию банковской системы. К сожалению, этого еще не произошло. Текущий переход от формальных банков к регулированию, основанному на оценке риска, является полностью односторонним. Почему-то Нацбанк хочет усилить свои и так большие права и установить дополнительные требования к банкам. При этом он не отклоняется от формализованного подхода, в результате чего операционная деятельность финансовых институтов, регулируемых Национальным банком, продолжает усложняться, что тормозит их развитие.

Следует сразу отметить, что высокие процентные ставки по кредитам и облигациям на рынке - это экономическая и рыночная реальность, не зависящая от банков и менее зависимая от Нацбанка.

Есть две основные причины высоких рыночных процентных ставок:

- относительно высокая инфляция и, соответственно, высокие процентные ставки на рынке (депозиты, облигации и т. д.);
- относительно высокий кредитный риск заемщиков (юридических и физических лиц).

При высокой инфляции вкладчики и кредиторы, если Банки не предлагают более высокую процентную ставку, чем инфляция, не размещают свои деньги на банковские депозиты и облигации.

Список использованной литературы:

1. Стратегия развития 2030
2. Послание президента Республики Казахстан народу Казахстана.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. Учебное пособие

УДК 449

ИНТЕРНЕТ БАНКИНГ СТРАН ЗАРУБЕЖЬЯ

Куаныш А.Б. - студент группы УА-2012 р-1

Мұсабек А.Е. – студент группы УА-2012 к-1

Ан (Шаманаева) Ю.В. – студент группы УА-911 р-1

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Агабекова Г.Н.

Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада шетелдердің интернет-банкингі туралы айтылады.

Summary: The article discusses Internet banking of foreign countries.

Для создания вектора развития банкам полезно налаживать контакты не только с Западом, но и с соседними странами. FutureBanking проанализировал развитие мобильного банкинга в непосредственной близости от нас.

Азербайджан

По словам Михаила Козиса, руководителя аналитической группы Marksw Webb в Futurebanking, в Азербайджане, например, существует удаленная идентификация пользователя (AsanImza). Это мобильный электронный идентификатор, который можно использовать при использовании электронных услуг и проверке цифровой подписи. По сути, AsanImza - это SIM-карта мобильного телефона с электронными сертификатами, похожая на удостоверение личности. С AsanImza вы можете подтвердить свою личность и подписать документы цифровой подписью. Некоторые азербайджанские банки используют эту идентификацию для регистрации в DBO. Примеры внедрения данной технологии в мобильный банкинг - Юнибанк и ЯпиКреди Банк. В AzerbaijanUnibank есть интересная функция защиты экрана мобильного банка от снимков экрана, которая обеспечивает безопасность личных данных в приложении [1].

Грузия

Marksw Webb также исследовал мобильные банки Грузии и увидел в них ряд интересных возможностей. 1 августа 2011 года в стране началась выдача электронных карт ID-card. Цифровая подпись, встроенная в удостоверение личности, юридически эквивалентна физической подписи на бумаге. Кроме того, в некоторых мобильных банках можно осуществить банковский перевод по номеру ID (аналог перевода по номеру телефона). Примером этой функции является LibertyBank. Межбанковские переводы внутри страны осуществляются по IBAN и ФИО получателя. То есть при указании IBAN мобильный банк распознает банк получателя, а в российских банках для идентификации банка нужно указать номер счета и дополнительный БИК. В

некоторых мобильных банках можно создать «портфель счетов». То есть клиент добавляет в эту «корзину» платежи и переводы, которые совершаются за одну транзакцию (например, ВТБ).

Беларусь

Беларусь - одна из самых активных стран в сфере финансовых технологий. Год назад в стране была запущена система межбанковской идентификации, в которую загружено более 6 миллионов записей. Нацбанк также создал информационную систему с использованием технологии блокчейн. В конце августа регулятор заявил, что банки могут фактически использовать блокчейн для предоставления информации о выданных банковских гарантиях и для работы на рынке ценных бумаг. Возможно создание системы моментальных платежей для получателя, которая обеспечивает расчет наличными онлайн 24/7. Мобильный банкинг сильно отстает от России в целом - например, бесконтактные платежи с помощью SamsungPay, ApplePay и AndroidPay все еще готовятся к запуску [2].

Мобильные приложения «дочки» российских банков хорошо развиваются. Например, ВТБ позволяет удаленно менять ПИН-код карты, что пока невозможно в российском приложении банка. Белорусский Альфа-Банк, который давно использует российское приложение (наряду с казахстанским и украинским), в декабре прошлого года обнародовал свое название INSYNC.BY. Интересно, что концепция INSYNC.BY настолько развита, что имеет преимущества перед мобильными банками не только в Беларуси, но и в других странах - это не просто банковское приложение, это цифровой банк. В приложении для переводов и обмена валюты между счетами можно использовать технологию Drag&Drop для мобильных платформ, можно настраивать дизайн и отображение продуктов и счетов. Открытие счета полностью удалено. Чтобы стать клиентом банка, вам необходимо скачать приложение и сфотографировать первые 2 страницы паспорта. Карта доставлена домой. Партнерские программы с небанковскими услугами. Например, смотрите статистику игры WorldofTanks прямо в приложении или в приложении на сайтах booking.com и Rentalcars.com. Следует отметить, что банк использует социальные сети для общения с клиентами. В этом году Viber первым в стране запустил собственный стикер и привлек 325 тысяч подписчиков. В среднем в белорусских банках насчитывается более 5000 счетов мессенджеров. Если сравнивать с Россией, то этот Альфа-Банк приближается к 370 тысячам Тинькофф.

Казахстан

Как сообщил FutureBanking председатель комитета финансовых технологий Ассоциации финансистов Казахстана Константин Пак, одной из мировых новостей является технология mVisa, которая будет запущена в этом году. По его мнению, платежи по QR-кодам - поистине революционная функция. Он использует pull-транзакции, при которых продавец вообще не получает данные карты. Технология очень быстрая и простая в использовании, безопасная, потому что POS-терминалы не требуются и предлагают подход к офлайн и онлайн транзакциям. Константин Пак выделил из казахстанских

банков AstanaBank, который предоставляет полный онлайн-сервис - вы можете скачать приложение, оформить карту и работать, не обращаясь в банк. Также наличные по коду, наличные переводы и т.п.

Украина

История развития украинского банкинга во многом связана с Приватбанком, но теперь, после национализации банка, по словам одного из активных пользователей украинских финтех-продуктов FutureBanking, его нововведения начали двигаться в обратном направлении - например, остановился обмен валют онлайн. Другие банки раньше использовали систему IFOBS, так как конкурировать с Приватбанком в сфере DBO не имело смысла, но теперь некоторые из них запустили новый интернет-банкинг (Укрсиб, Ощадбанк). В то же время бывшая команда Приватбанка, в которую входят Дмитрий Дубилет (IT-директор) и Михаил Рогальский (руководитель платежного бизнеса), создает новый проект - «Монобанк». «Мы сможем произвести списание со счета в рассрочку сразу, без активации основного карточного счета. Обычно вы сначала тратите то, что делаете, а потом переводите в рассрочку. Для этого на основном счете должен быть достаточный баланс. А еще у нас будет индивидуальный лимит на отдельные покупки и возможность переводить счета «на лету». После этого вы можете сменить ИЭПП, не выходя в банкомат. Мы предоставляем услуги кадровой поддержки с супервизорами во всех мессенджерах и обычных колл-центрах без ботов », - рассказал Futurebanking Олег Гороховский, а также один из основателей Monobank, бывший первый заместитель председателя Приватбанка, сообщил, что проект банка будет запущен в октябре, следует указать это.

Банк «Восточный» совместно с платежной системой «Золотая Корона» запустит сервис денежных переводов через мобильный и интернет-банкинг. Новая услуга позволяет переводить деньги как по России, так и за границу [3].

Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан, Азербайджан, Молдова, Беларусь, Греция, Кипр, Италия, Испания, Франция, Германия, Чехия и другие страны входят в число стран, доступных для денежных переводов на удаленных сервисах Восточный через систему «Золотая корона». В настоящее время деньги можно перевести в 26 стран мира. Денежные переводы осуществляются онлайн через мобильный и интернет-банк «Восточный», их получение возможно в течение нескольких минут после отправки в любом пункте обслуживания сервиса «Золотая Корона». Для получения перевода не обязательно быть клиентом «Востока». Комиссия за перевод зависит от направления и составляет 0,7%. Суточный лимит перевода 100 тысяч рублей. Вы можете переводить до 300 тысяч рублей в месяц.

При этом для наиболее популярных переводов в страны СНГ у Восточного действует эффективная комиссия за переводы через мобильный и интернет-банкинг: например, экономия на переводах в Таджикистан и Кыргызстан составляет 0,5% от суммы перевода по сравнению с переводами через отделение банка.

Для совершения перевода пользователь мобильного или интернет-банкинга «Восточный» должен выбрать в меню удаленных сервисов «новые

платежи и переводы», а затем «Перевод Золотая Корона». Для этого укажите сумму перевода, название страны и города, а также имя и номер телефона получателя. Переводы осуществляются в рублях с рублевого счета, но вы можете выбрать вывод в долларах США или евро. В этом случае обмен осуществляется по курсу платежной системы. Конвертация в местную валюту также доступна для переводов в Грузию, Молдову, Азербайджан и Кыргызстан. После того, как перевод осуществлен, его статус отражается в списке операций клиента, а когда перевод получен, отправитель может увидеть его в интернет-банке.

«Восточные» денежные переводы за границу пользуются большим спросом у нерезидентов РФ. Переводы в страны СНГ составляют 45-50% от общего количества банковских переводов. В то же время большая часть денежных переводов из-за рубежа (около 60-70%) приходится на Узбекистан, Таджикистан и Кыргызстан. Возможность быстро переводить деньги за границу одним нажатием нескольких кнопок на смартфоне - еще один шаг для наших клиентов. Мы хотим предоставить им максимально удобный, быстрый и экономичный сервис », - сказал Владимир Кудряшов, вице-президент по розничному бизнесу банка «Восточный». Запуск денежных переводов «Золотая Корона» на онлайн-сервисах банка «Восточный» - законный шаг в расширении нашего сотрудничества. Для нас важно развивать возможности экосистемы, обеспечивающие пользователям удобный доступ к популярным финансовым сервисам. Роль электронных каналов в финансовых коммуникациях постоянно растет, и вместе с нашими партнерами мы стараемся предлагать клиентам лучшие платежные решения в онлайн-формате », - сказал Иван Ситнов, директор по платежным сервисам «Золотая Корона».

Список использованной литературы:

1. Герасевич Блоги и RSS: интернет-технологии нового поколения / Герасевич, Виталий. - М.: СПб: BHV, 2017.
2. Дистанционное банковское обслуживание / Коллектив авторов. - Москва: Мир, 2019.
3. Дистанционное банковское обслуживание. - М.: КноРус, 2019.

УДК 336.24

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТА СЕМЬИ

Курбанбекова Б.А., Бахутов Р.Р., Мукимов Б.Т. – студенты группы ЭУ-2011 р-1

Научный руководитель – магистр, ст.преподаватель Жайлауова А.Ш.

Университет Мирас, г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада отбасылық бюджет, отбасылық бюджеттің типтері, отбасылық қаражатты дұрыс пайдалану, қай валютада ақша жинаған дұрыс және дағдарысқа ұшырамау сияқты мәселелер қарастырылған.

Summary: This article deals with such issues as the family budget, the types of family budget, the correct use of family funds, in which currency to accumulate money and not be subjected to a crisis.

Семейный бюджет — это учет расходов и доходов вашей семьи. Его важно вести, чтобы делать накопления и планировать покупки. Обдумывайте свои расходы, чтобы обезопасить себя от финансовых кризисов в будущем — начать никогда не поздно.

Есть 3 основных типа бюджета.

Раздельный семейный бюджет - отсутствует понятие общих денег. Каждый член семьи самостоятельно решает и планирует. Такой бюджет весьма популярен в Европейских странах. Он дает ощущение независимости. Преимущества раздельного бюджета - нет ссор по денежным вопросам, каждый сам распоряжается своими средствами. Недостатки - разногласия по поводу оплаты общих расходов. Такой бюджет работает только в случае, если оба супруга имеют высокий уровень дохода [1].

Совместный семейный бюджет - все доходы консолидируются в одном месте, из которого оплачивают и общие расходы, и личные расходы каждого члена семьи. Подобный бюджет более привычен для Казахстана. Однако он имеет несколько подтипов в зависимости от количества работающих членов семьи и должности финансового контролера. В обязанности последнего входит планирование и распоряжение семейным бюджетом. Преимущества этого бюджета - прозрачность доходов и расходов, совместный кошелек делает семейные отношения более крепкими. Недостатки - могут возникать разногласия при неравном доходе, нет возможности делать что-то втайне от других. К примеру, купить дорогой подарок.

Смешанный семейный бюджет - один из самых оптимальных в наши дни. Общие расходы складываются из общего дохода, каждый из которых оплачивается отдельно. Смешанный семейный бюджет близок к отдельному бюджету. Особенно если оба супруга имеют хороший доход и выделяют небольшую часть денег на покрытие своих текущих общих расходов.

Первое, что вам нужно сделать, это создать график, в котором вы сможете планировать свои доходы и расходы. Таким образом, вы сможете объективно оценить категории, которые необходимо "подтянуть".

Что делать, если постоянно не хватает денег?

Кроме того, независимо от того, сколько денег зарабатывает человек, привычка тратить то, что есть под рукой, и многое другое (кредитные карты, кредиты) приводит к большим долгам. Постоянное желание заработать больше денег не поможет. В этом случае вам необходимо сократить свои ежемесячные расходы. Как мне это сделать?

Планируйте крупную покупку. Чтобы выделять определенную сумму в месяц, желательно равномерно распределять крупные покупки в течение года. Лучше собрать необходимые деньги заранее, чем брать их в долг.

Экономно используйте электричество, свет, газ и воду. Вспомните случаи, когда вы забыли выключить свет или телевизор на ночь, а чайник на плите кипит еще 10 минут. Если вы все еще используете лампы накаливания, замените их более экономичными люминесцентными или светодиодными [2].

Экономьте деньги, покупая продукты. Лучше покупать в оптовых магазинах раз в неделю. Это будет намного дешевле. Кроме того, рассчитав

расходы на питание на каждый день и составив список, вы не купите лишнего. Покупайте качественные продукты в дешевых, экономичных упаковках.

Приготовься. Покупая полуфабрикаты, мы получаем некачественный продукт за хорошие деньги. Лучше купить мясо и попросить сразу же измельчить его в разделочном цехе. Приготовьте котлеты, пельмени или другие блюда в домашних условиях. Это займет много времени, но это дешевле, гораздо полезнее.

Экономьте деньги, покупая бытовую химию и средства гигиены. Как и товары, эту категорию товаров лучше покупать в оптовых магазинах, экономя примерно пятую часть денег.

Позаботьтесь об одежде, мебели, предметах домашнего обихода и бытовой технике. Чем дольше вещи прослужат, тем больше вам придется покупать их снова. Ремонтируйте все, что сломано или порвано.

Экономьте деньги, покупая одежду. Сейчас достаточно купить аналогичный товар в интернет-магазинах с хорошей скидкой.

- Определите размер и объем изделия. После оформления заказа получите то, что вы хотите, со значительной скидкой. Но даже если вы покупаете на рынке, вы можете значительно сэкономить. Например, через торговлю. Или получите скидку, если вы купите более одного продавца. Вы даже можете пойти на оптовый рынок, где покупают индивидуальные предприниматели.

Подумайте о том, как вы можете сократить свои транспортные расходы. Приводите детей ближе к школе, больше гуляйте. Спланируйте свой день заранее, чтобы немного прогуляться по городу, в том числе посетить разные места.

Сэкономленные деньги могут быть использованы для досрочного погашения существующих кредитов. Таким образом, затраты на погашение процентов снижаются.

В какой валюте выгоднее собирать деньги?

По мнению экспертов, доллар будет расти и дальше, но для долгосрочных сбережений лучше отдать предпочтение казахстанской валюте.

Сколько денег я должен откладывать на пенсию?

Чтобы не состариться без денег на лекарства, еду и подарки внукам, сейчас нужно пересмотреть бюджет. Как правильно собрать деньги, куда вложить и чего опасаться, вы узнаете здесь.

Прежде всего, необходимо обратить внимание на депозиты, так как это, во-первых, единственный финансовый инструмент, который гарантирует возврат и, во-вторых, обеспечивает гарантированный доход, установленный договором [3].

Если у вас есть свободный капитал, вы можете рассмотреть различные инвестиционные возможности. Одним из них являются инвестиции в недвижимость, которые являются долгосрочными.

Так, добровольные пенсионные взносы-у вкладчиков есть деньги, которые они вкладывают по собственной инициативе в Единый накопительный пенсионный фонд. Денежные средства будут выплачиваться за счет

добровольных пенсионных взносов в порядке, установленном законодательством Казахстана и Договором о пенсионном обеспечении.

Какой должна быть "подушка безопасности"?

Финансовая подушка безопасности-это накопленная экономия, которая может внезапно потерять ваш основной источник дохода и прожить определенное время. Другими словами, это деньги за "черный день" или "черный день".

Говоря о "подушке безопасности", одной из первых ассоциаций является подушка безопасности в автомобиле (airbag), предназначенная для уменьшения воздействия на водителя и пассажиров в автомобильной аварии. "Денежная подушка" избавит вас от кризисов, увольнений и прочих "бедствий" в жизни. При неприкосновенном финансовом резерве вы будете чувствовать себя психологически безопасно и уверенно, и вас не разочаруют внезапные поломки автомобиля или затопление соседей.

Как встать на учет по НДС?

Определите, сколько вы тратите в месяц. Учет расходов и доходов будет Вам полезен. Если вы проводили его раньше, то вам нужно только рассчитать свои ежемесячные расходы. Если нет, то нужно либо записать все свои расходы за два месяца, либо "оценить", сколько у вас денег, чтобы прожить месяц без проблем.

Выберите "страховой" срок. Оптимальный срок создания финансовой подушки безопасности - 3 и 6 месяцев.

Рассчитайте необходимую сумму. Размер финансовой подушки безопасности определяется по формуле: умножьте сумму ежемесячных расходов на количество месяцев. Например, если вы тратите 100 000 тенге в месяц и хотите создать неприкосновенный запас на 3 месяца, то вам нужно накопить 300 000 тенге.

Начните отсрочки. Подумайте, какой процент вашей зарплаты вы готовы отложить в течение месяца. Он более большой, если вы хотите чему вы быстрее доехать. Например, 10% или 20% от каждой зарплаты.

Основные требования к изготовлению подушки безопасности:

Иммуитет. Категорически запрещается тратить отложенные деньги. Напишите сами, в каких крайних случаях это можно сделать.

Возможность быстрого вывода средств. В случае чрезвычайной ситуации вам срочно понадобятся деньги, например, вы не успеете продать автомобиль или недвижимость.

Защита от инфляции. Лучше хранить сбережения в банке, на депозитном счете в разных валютах.

Список использованной литературы:

1. Отчеты Комитета финансового надзора Национального Банка Республики Казахстан за 2016- 2018 года
2. Сайт Национального Банка Республики Казахстан
3. Сайт по мониторингу экономики Казахстана <http://ranking.kz/>

КОМПАНИЯ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІН БАҒАЛАУ ТЕОРИЯСЫ МЕН ӘДІСТЕРІНІҢ НЕГІЗДЕРІ

Құрал С.О., Көшекбай Д.А., Әмірәлиева Р.Ә. – МП-2011 к-2 тобының студенттері

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.

«Мирас» университеті, г.Шымкент, Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация об основах теории и методах оценки сотрудников компании.

Summary: This article provides information on the basics of theory and methods of assessing company employees.

Басқару теориясының дамуы және ең алдымен өндірістік қызмет процесінде адамдарды басқару әр түрлі ұстанымдарда авторлар сипаттайды. Мысалы, Р. Скотт екі көзқарас тұрғысынан дамудағы басқару теориясын қарастыра отырып: жабық және ашық жүйелер тұрғысынан және рационалды және әлеуметтік факторлар тұрғысынан басқару теориясы мен практикасын дамытуда төрт кезеңді бөлді. Бұл ретте ол ашық жүйе деп шикізат бағасының өзгеруі, бәсекелестік күрестің қатаңдауы немесе басқа да факторлар сияқты сыртқы әсерлерге (тұйықталудан өзгеше) әсер ететін жүйені түсінді [1].

Басқарудың ұтымды факторы, әлеуметтік тепе-теңдікте, таза техникалық аспектілерге басымдық бере отырып, қарапайым механизмге дейін өндіріс процесінде адамның рөлі төмен болады.

Қазіргі уақытта мотивация теориялары аз емес. Х. Шольцтің жіктелуі тұрғысынан оларды талдау мәніне қарай үш бағыт бойынша бөлу орынды болып табылады:

- 1) қызметкердің ерекше бейнесі негіз болатын теориялар;
- 2) тұлғааралық теориялар;
- 3) іс жүргізу теориялары.

Бірінші бағыттың теориялары қызметкердің белгілі бір образынан, оның қажеттіліктері мен уәждерінен туындайды; екінші - жеке тұлғаның қажеттіліктері мен уәждерінің құрылымын және олардың көрінуін талдайды; үшінші - ортаның әртүрлі факторларының уәждемесіне әсерін зерттейді.

Қазіргі қоғамда мотивация психологияның білімі мен механизмдеріне негізделеді.

Сол уақыттан бастап мотивация теориялары жаңа және басым ниеттерді, уәждер мен қажеттіліктерді үнемі анықтауға тырысып, адамдардың іс-әрекетінің түрлі қажеттіліктері мен уәждерін барынша көп есепке алуға ұмтылады. Мотивацияның қазіргі мазмұнды теориялары қажеттіліктің тізбесі мен құрылымына баса назар аударады.

Осы теорияға сәйкес, адам жаман, теріс пиғылды және шексіз жұмысшы ретінде туралы постулаттарда ұйымды басқаруды құру керек. Басшының қызметінде бағыныштылардың жазаны қорқынышына негізделген теріс уәждемесі басым болуы тиіс. «Ү» теориясының басты практикалық тұжырымы

мынадай: қызметкерлерге дербестік, бастамашылық, шығармашылық көрсету үшін көбірек еркіндік беру және бұл үшін қолайлы жағдай жасау қажет.

Макгрегордың ұсынысына сәйкес, «ХҮ—теорияны» қызметкерлердің санасы мен мотивациясы деңгейінің нақты жағдайын ескере отырып пайдалану қажет. Менеджерлер егер ол жеткіліксіз дәлелді болса, «Х» күйінен «Ү» жай-күйіне немесе «экономикалық адамның» жай-күйінен «әлеуметтік адамға» қарай топты дамытуға ұмтылуы тиіс.

Біз Маслоу теориясын бөліп аламыз, ол иерархиялық құрылымды құрайтын қажеттіліктердің бес негізгі түрін ұсынады [2].

Маслоу классификациясымен анықталған қажеттіліктерге қосымша, Макклелланд теориясы билік қажеттіліктерін, табыс пен керек-жарақтарды енгізеді.

Герцберг теориясы жұмыс барысында адамға әсер ететін және қажеттіліктерді қанағаттандыруға әсер ететін факторларды талдауға негізделеді. Факторлар гигиеналық (еңбекке ақы төлеу мөлшері, тұлғааралық қатынастар, бақылау сипаты – олар жұмысқа қанағаттанбаушылық сезіміне дамымайды) және уәждейтін (табыс сезімі, қызметте ілгерілеу, мүмкіндіктердің өсуі, айналасындағылар тарапынан мойындау, жауапкершілік) болып бөлінеді. Ынталандыру үшін факторлардың екінші түрін іске қосу керек.

Мотивацияның негізгі іс жүргізу теориялары:

- күту теориясы (адамдардың қызметке деген негізгі ынтасы нәтижелерді немесе сыйақыны белгілі бір күту болып табылады, сондықтан мотивацияны адамдарда тиісті күтулерді жасау арқылы жүзеге асыру қажет);

- әділдік теориясы (адамдар қызметінің негізгі себебі оларға қызметтің осы түрін жүктеу және оған сыйақы әділдігін бағалау болып табылады, дәл адамдар қабылдаған әділдік дәрежесі адамдардың қандай да бір қызметке жұмсаған күш-жігерін анықтайды);

- Портер-Лоуердің мотивация моделі (осы үлгіге сәйкес еңбек нәтижелілігі мен қоса берілген күш-жігердің дәрежесі қызметкердің сыйақы құндылығының бағалауына және оның алынатынына сенімділігіне байланысты болады) [3].

Үшінші бағытқа қатысты – уәждеменің іс жүргізу теориялары – олар қажеттіліктердің уәждемелік рөлін мойындай отырып, уәждеменің өзін адамның күш-жігерін түрлі мақсаттарға қол жеткізуге итермелейтін көзқарасы тұрғысынан қарастырады. Осылайша, «Z» теориясының басты ерекшелігі - мотивацияның ұжымдық принциптерін негіздеу.

Осы теорияға сәйкес, қызметкерлердің уәждемесі «өндірістік кланның» құндылықтарына негізделуі тиіс, яғни бір үлкен отбасы, бір түр ретінде кәсіпорын.

Жалпы адамның-қызметкердің жалпы көрінісін беретін мотивация теориялары оларды шығармашылықпен пайдалану кезінде еңбек уәждемесі саласындағы практикалық қызметтің маңызды бағыты болып табылады. Жеке уәждердің құрылымы мен арақатынасы туралы егжей-тегжейлі, тереңдетілген

гипотезалар мен қорытындылар, олардың жағдайға тәуелділігі мотивацияның ішкі және процессуалдық теорияларын қамтиды.

Басқару теориясының дамуы және ең алдымен өндірістік қызмет процесінде адамдарды басқару әр түрлі ұстанымдарда авторлар сипаттайды. Мысалы, Р. Скотт екі көзқарас тұрғысынан дамудағы басқару теориясын қарастыра отырып: жабық және ашық жүйелер тұрғысынан және рационалды және әлеуметтік факторлар тұрғысынан басқару теориясы мен практикасын дамытуда төрт кезеңді бөлді. Бұл ретте ол ашық жүйе деп шикізат бағасының өзгеруі, бәсекелестік күрестің қатандауы немесе басқа да факторлар сияқты сыртқы әсерлерге (тұйықталудан өзгеше) әсер ететін жүйені түсінді [4].

Басқарудың ұтымды факторы, әлеуметтік тепе-теңдікте, таза техникалық аспектілерге басымдық бере отырып, қарапайым механизмге дейін өндіріс процесінде адамның рөлі төмен болады.

Қазіргі уақытта мотивация теориялары аз емес. Х. Шольцтің жіктелуі тұрғысынан оларды талдау мәніне қарай үш бағыт бойынша бөлу орынды болып табылады:

- 1) қызметкердің ерекше бейнесі негіз болатын теориялар;
- 2) тұлғааралық теориялар;
- 3) іс жүргізу теориялары.

Бірінші бағыттың теориялары қызметкердің белгілі бір образынан, оның қажеттіліктері мен уәждерінен туындайды; екінші - жеке тұлғаның қажеттіліктері мен уәждерінің құрылымын және олардың көрінуін талдайды; үшінші - ортаның әртүрлі факторларының уәждемесіне әсерін зерттейді.

Қазіргі қоғамда мотивация психологияның білімі мен механизмдеріне негізделеді.

Сол уақыттан бастап мотивация теориялары жаңа және басым ниеттерді, уәждер мен қажеттіліктерді үнемі анықтауға тырысып, адамдардың іс-әрекетінің түрлі қажеттіліктері мен уәждерін барынша көп есепке алуға ұмтылады. Мотивацияның қазіргі мазмұнды теориялары қажеттіліктің тізбесі мен құрылымына баса назар аударады.

Осы теорияға сәйкес, адам жаман, теріс пиғылды және шексіз жұмысшы ретінде туралы постулаттарда ұйымды басқаруды құру керек. Басшының қызметінде бағыныштылардың жазаны қорқынышына негізделген теріс уәждемесі басым болуы тиіс. «Ү» теориясының басты практикалық тұжырымы мынадай: қызметкерлерге дербестік, бастамашылық, шығармашылық көрсету үшін көбірек еркіндік беру және бұл үшін қолайлы жағдай жасау қажет.

Бұл теория 30-40 жылдары АҚШ-та пайда болды, ал 60-шы жылдары Америкада ғана емес, Еуропада да кеңінен таралған.

«Ү» теориясынан айырмашылығы, адами қатынастар теориясы еңбекті ізгілендіру теорияларын одан әрі дамыту үшін барынша пәрменді импульстер береді. Аталған теория кең таралған және практикалық пайдалануға ие болды, бірақ қазіргі уақытта ол жан-жақты сынға ұшырайды. Мысалы, ол қызметкерлерді уәждеудегі еңбекпен қанағаттану мәнін асыра көрсететіндігіне,

ұйымның мақсаттарына әрдайым сәйкес келмейтін әлеуметтік қажеттіліктерге көп көңіл бөледі.

Атақты Батыс психолог Маслоудың еңбегін елемей, тек берік іргетаста жақсы ғимарат салуға болады. Өйткені, ұйымның мотивациялық саясатының іргетасының функциясында Маслоу қажеттілігінің пирамидасы болады.

А. Маслоу иерархиясының жетілмеуін талдауға кіріспес бұрын жұмысшылардың төмен мотивациясымен байланысты проблемаларға және кәсіпорынның өмір сүруінің кең проблемаларына тоқталамыз, оған мотивациялық тарап тек қана бөлім ретінде кіреді.

Персоналдың жұмысқа уәждемесінің төмен болуына байланысты ұйымның мәселелері әртүрлі болуы мүмкін және ұйым қызметінің басқа да, сыртқы көзқарасы бойынша, аз байланысты салаларында салдарлар түрінде көрініс табуы мүмкін.

Проблемаларды талдау және барабар уәждемелік саясатты әзірлеу үшін бірінші кезекте ұйымның: қалыптасуы, жұмыс істеуі, дамуы немесе дағдарысы жетілу жағдайында болуын анықтау қажет.

Мысалы, Т. Ю. Базаровтың «персоналды басқару» атты жаңа кітабында «персоналды басқару бойынша қызметтің мазмұны ұйым оны дамытудың әртүрлі сатыларында шешетін міндеттермен айтарлықтай детерминацияланғанын» атап көрсетеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 208 с.
2. Галькович Р.С., Набоков В.И. Основы менеджмента. – М.: ИНФРА-М, 2012.
3. Бодалев А.А. Методики психодиагностики. – М., 2012
4. Учебное пособие / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - М.: МГУ, 2013.

ӘОЖ 343.71

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРДІҢ ЖИЫНТЫҚ НЕСИЕЛІК ҚОРЖЫНЫ: ДИНАМИКАСЫН, ҚҰРАМЫН, ҚҰРЫЛЫМЫ ЖӘНЕ САПАСЫН ТАЛДАУ

Құттыбай Б.Н., Жолдыбай А.С., Кенжебекұлы Б. – БФ-2011 к-3 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Арапбаева Ж.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматриваются кредитные ресурсы и источники их формирования.

Summary: This article deals with credit resources and sources of their formation.

Несие (лат. creditum — несие, credo - сенемін, сенім білдіремін), несие белгілі-бір мерзім бойы пайдаланып, қайтарылу үшін әдетте, пайыз төлеу шартымен ақшалай немесе тауар түрінде берілетін қарыз. Оның қозғалысы кезінде несиелер мен қарызгер арасында белгілі бір экономикалық қатынастар қалыптасады. Несиесің дамуы ұдайы өндіріс үрдісіндегі капиталдың ауыспалы

айналымының заңдылықтарына орайлас келеді: шаруашылықтың белгілі бір телімдерінде уақытша еркін айналымдағы ақша капиталы бос қалады да, басқаларында оған деген мұқтаждық, яғни несие алу қажеттілігі туады. Капиталдың ауыспалы айналымы негізінде пайда болған уақытша еркін айналымдағы ақша капиталы, халық пен мемлекеттің ақшалай жинақтары несие көзін құрайды.

Несиелік қатынастар жүйесінде несие операцияларын жасау үшін қаражат тартудың да маңызы зор. Мұндай қызмет әр түрлі несиелік қатынастар үшін біркелкі бола бермейді. Айталық, коммерциялық несие кезінде несиегердің сырттан қаражат тарту қажеттілігі туындамайды, ал банктік несиелеуде сырттан тартылған қорлардың кеңінен пайдаланылуы көзделеді. Экономиканы дамытуда несиенің рөлі маңызды әрі сан салалы. Несие өнімнің өндірілуі, өткізілуі мен тұтынылуы үрдісіне және ақша айналысы саласына әсерін тигізеді, яғни өнімді өндіру мен өткізу үрдістерінің іркіліссіз болуына ықпал етеді, өндірістің маусымдылығына орай туындаған қаражатқа деген ділгірлікті уақытша қанағаттандыруда, өндірісті кеңейтуде үлкен рөл атқарады. Тұтыну несиесі халықтың әр түрлі қажеттіліктерін қанағаттандыруға септігін тигізеді[1].

Несие, негізінен, коммерциялық несие және банк несиесі түрлеріне бөлінеді. Айрықша түрі халықаралық несие Коммерциялық несие — сатушы тауарды сатып алушыға төлемін кейінге қалдыра отырып беретін несие. Бұл орайда айналым құралы ретінде, әдетте, вексель жүреді. Мұндағы вексель дегеніміз — несиегерге вексель беруші қарызгерден вексельде көрсетілген ақша сомасын белгіленген мерзімде төлеуді талап ету құқын беретін белгілі бір нысандағы жазбаша борыштық міндеттеме. Банк несиесінің әмбебаптық сипаты бар. Бұл ретте банктер, ақша иелері және басқа несие мекемелері несиегерлер болып келеді. Несиенің берілуі мен өтелуіне, ставка пайызының мөлшеріне байланысты тараптардың міндеттемесі мен экономикалық жауапкершілігі несиелік келісімдер негізінде шешімін табады. Банк несиені несиелеу мерзіміне қарай қысқа мерзімді (1 жылға дейінгі мерзімге), орта мерзімді (1 жылдан 3 жылға дейінгі мерзімге) және ұзақ мерзімді (3 жылдан астам мерзімге) болып келеді. Ол қарызгерге тиесілі жылжымайтын мүлік, тауарлар, бағалы қағаздар мен өзге де құндылықтар кепілімен қамтамасыз етілуге тиіс. Сондай-ақ, несие түрлері несиелеу нысандары мен әдістері бойынша және басқа белгілеріне қарай жіктеледі.

Қазақстанда несиенің мынадай түрлері пайдаланылады:

- ұлттық банк несиелері — аукциондық, ломбардтық, бюджеттік несиелер;
- екінші деңгейдегі банктер несиелері — меншікті айналым қаражатының жетіспеушілігін уақытша толтыруға, күрделі салымдарды қаржыландыруға, тұтыну мақсатына арналған несиелер; импорттық, ипотекалық, консорциалдық, банкаралық несиелер. Қазақстан Ұлттық банкінде несие сапасына қарай стандарттық, бейстандарттық, қанағаттанғысыз, күмәнді және зиян келтіруші несие деп бөлінеді.

Несие беру қағидаты - несиелендіру жүзеге асырылатын негізгі ережер, қағидалар. Оларға несиенің кепілдікпен қамтамасыз етілуі, несиенің тікелей және мақсатты сипаты, оның мерзімділігі, ақы төленетіндігі, қайтарылатындығы жатады. Кепілдікпен қамтамасыз етілуі - несиенің кәсіпорында бар материалдық құндылықтар кепілдігімен немесе нақты шығын кепілдігімен берілетіндігі. Несиенің мақсатты сипаты - несие атаулының кәсіпорындарға несие жоспарына сәйкес қатаң түрде айқындалған мақсаттар үшін берілетіндігі. Несиенің берілетіндігі мен қайтарылатындығы - несиенің белгілі бір мерзімге берілетіндігі, ол мерзім аяқталғаннан кейін несиенің банкіге қайтарылатындығы. Ақы төленетіндігі - несиені пайдаланғаны үшін пайыз төлеу қажеттігі. Несиелендіру шарттарын бұзған кәсіпорындарға тиісті санкциялар қолданылады. Ол сондай-ақ несиені тиімді пайдаланғаны үшін де жауап береді[2].

Несие нарығы - қоғамдық ұдайы өндірістің үздіксіздігі мен тиімділігін қамтамасыз ету үшін қажетті несие ресурстары шоғырландырылатын, бөлінетін және қайта бөлінетін нарықтық қатынастардың аясы; түрлі төлем құралдарына сұраныс пен ұсыныс болатын нарық; несие капиталы нарығының бір бөлігі. Несие нарығында ақша ағыны банкілер, қаржы-несие институттары, қор биржалары арқылы жүреді. Дәстүрлі түрде қысқа мерзімді несие капиталдарының нарығы (ақша нарығы), орта және ұзақ мерзімді капиталдар нарығы (капиталдар нарығы), соның ішінде қаржы нарығы түрлеріне жіктеледі.

Несие ресурстары - несие беру, салымдарға орналастыру, бағалы қағаздарды сатып лау және басқа банк операцияларын жүзеге асыру үшін кез-келген банк меншікті және сырттан тартылған қаржы көздері есебінен құрайтын қаражат; коммерциялық банкілер теңгерімінің пассив бөлігінде көрсетілетін және осы банкілер несие беру үдерісінде пайдаланатын ресурстардың жиынтық бөлігі. Мерзіміне қарай қысқа мерзімді, орта мерзімді және ұзақ мерзімді несие ресурстарына бөлінеді.

Несие рейтингі - қарызгердің несиені қайтаруға қабілеті мен төлем төлеуге қабілетін кешенді түрде бағалау. Арнайы есептелетін жиынтық индекс арқылы айқындалады. Рейтингілік несие агенттіктері мен банк қызметтері жүргізетін индекстің есебі рәсімделген, сараптамалық немесе аралас сипатта болуы мүмкін. Рейтингілік агенттіктер беретін халықаралық несие рейтингі негізінен облигациялардың, ең алдымен корпоративтік облигациялардың инвестициялық сапасы мен тәуекелін бағалау үшін пайдаланылады. Тұтас елге берілетін несие рейтингі егеменді тәуекелдің деңгейін көрсетеді. Егеменді тәуекел елдің саяси, экономикалық және қаржылық тұрақтылығының көрсеткіші болып табылады[3].

Несиеге қабілеттілік - несие алу үшін алғышарттардың болуы, оны қайтару қабілетті, яғни қарызгердің несиеге алуға әрі борыш бойынша уақытылы және толық есептеуге қабілетті. Қарызгерді сипаттайтын еорсеткіштер: оның бұрын алынған несие бойынша есеп айырысу кезіндегі ыждаһаттылығы, оның ағымдағы қаржы жағдайы және келешекте өзгеруі, қажет болған жағдайда әртүрлі көздерден ақшалай қаражатты жұмылдыру

қабілеті бойынша айқындалады. Несиеге қабілеттілікті бағалау үшін кәсіпорынның, ұйымның төлем төлеуге қабілеттілігіне, қаржы жөнінен орнықтылығына, активтерінің өтімділігіне талдау жасалды.

Бөлшек сауда кәсіпорындар желісінде қолма-қол ақша төлеместен тауарлар мен қызметтерді сатып алуға құқық, беретін және онда иесінің шоты бар екеніне куәлік ететін, банкілік немесе арнайыландырылған мекеме эмитент шығарған жеке ақша құжаты.

Кредит беру шарты мен мөлшерін, кредиттік қатынас субъектілерінің құқықтары мен міндеттерін анықтайтын кредит беруші мен алушы арасындағы шарт. Онда әдетте, кредит валютасы мен мөлшері, оны пайдалану тәртібі, берешекті өтеу мерзімі мен пішімі, пайыздық ставка тіркеледі.

Несие ұсынатын, әлденені қарызға беретін қарыз беруші (ұйым, кәсіпорын немесе жеке тұлға).

Өнім берушілермен есептесу кезінде пайда болатын берешек; кәсіпорынның ақша айналымында, кредит берушінің қаржысын уақытша пайдалану.

Несиеінің қамтамасыздандырылуы - несие беруші үшін несиеге алынған қаражатты борышқордың толық және дер кезінде қайтаруының және оның тиісті пайызды төленуінің кепілі ретінде пайдаланылатын тауар-материалдық құндылықтар және өндіріс шығыны. Несиеіні қамсыздандыру тетігі несие берудің негізгі бір қағидатының нақты көрінісі болып табылады.

Талап етілмелі несие - банк несиеісінің бір түрі, мұнда пайдалану мен өтеудің күнібұрын белгіленген нақты мерзімі жоқ және оны қарызгер кез-келген уақытта қайтаруы мүмкін немесе несиегер банк кез-келген уақытта алдын ала ескертпей немесе қысқа мерзімде хабарлар талап етуі мүмкін. Сондықтан да оны талап етілмелі несие деп атайды. Өйткені қарыз алушы несиеіні несие берушінің алғашқы талап етуі бойынша өтейді. Банкілер валюталық брокерлерге, дилерлерге және клиенттерге береді. Әдетте, вексельдермен, бағалы қағаздармен және тауарлармен қамтамасыздандырылғанда беріледі. Онколдық несие бойынша пайыздық мөлшерлеме мерзімдік несие бойынша пайыздық мөлшерлемеден гөрі төмен.

Несие мониторингі - несие ұйымының несие қоржынының жай-күйін қадағалау жүйесі. Шарттарда уағдаласылған несие талаптарының орындалуын талдаулы, бағалауды, болжауды қамтиды. Несие мониторингінің мақсаты - негізгі борыштың мерзімінде өтеулі, несие бойынша пайыздың төленуін қамтамасыз ету.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

4. С.Б. Мақыш. Коммерциялық банктер операциялары. – А.: ИздатМаркет, 2016.- 268б.
5. Абрамова М.А., Александрова Л.С. Финансы, денежное обращение и кредит. –М.:Инст. межд. права и экономики, 2016.- 255б.
6. Ачкасов Н.Г. Операции банка. // Денежное обращение. –2017. –45б.

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ФОРСАЙТ ПЕН КӘСІПКЕРЛІК ҚҰРЫЛЫМДАРДЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ЗЕРТТЕУДІҢ ЗАМАНАУИ НЕГІЗДЕРІ

Қыдыр М.Б., Төрекүл М.Ж., Амангелді С.Қ. – МП-2011 к-1 тобының студенттері

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В этой статье я представляю информацию о современных основах исследования инновационного форсайта и конкурентоспособности бизнес-структур.

Summary: In this article, I provide information on the modern foundations of research on innovative foresight and the competitiveness of business structures.

Біз форсайт болашақты белсенді құру құралы ретінде бизнес - құрылымдардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру құралы (тәсілі) екенін анықтадық. Мұндай белсенді құрылыс инновацияларға негізделген, сондай-ақ ұзақ мерзімді перспективада бизнес-құрылымдардың стратегиялық тұрақты және бәсекеге қабілетті дамуының негізін қалыптастыру үшін ұзақ мерзімді шешімдер қабылдауды және іске асыруды қамтамасыз етуге бағытталған жинақталған зияткерлік капиталды, объективті және өзекті ақпаратты пайдаланады [1].

Бұл бізге Инновациялық форсайт-бизнес құрылымдарын басқарудың негізгі құзыреттеріне сүйенуге және болашақта бәсекеге қабілеттілікті қолдау және арттыру үшін бүгінгі күні бірегей бәсекелестік артықшылықтар жасауға мүмкіндік береді. Бәсекелестік артықшылықтардың бірегейлігі кәсіпкерлік құрылым өндіретін және сататын өнімде тікелей немесе жанама түрде көрінетіндіктен, инновациялық болжам ең алдымен кәсіпорынның инновациялық шешімдер жасау қабілеті ретінде қарастырылады.

Мұндай инновациялық шешімдер бизнес-құрылымдардың жұмыс істеуінің жаңа қасиеттерін құруды қамтамасыз етеді немесе бизнес-құрылым өндіретін және сататын өнімде жаңа қасиеттер құруды ынталандырады.

Инновациялық шешімдер бизнес-құрылымдарға тікелей және жанама экономикалық және экономикалық емес пайда әкеледі, бұл "бәсекеге қабілеттілік" ұғымының мәніне сәйкес келеді. Осылайша, жинақталған ұйымдастырушылық білімді (зияткерлік капиталды) және негізгі құзыреттерді іске асыру бола отырып, инновациялар кәсіпкерлік құрылымдардың дамуын қарқындатуға негіз болады деп айтуға болады. Алдыңғы зерттеулерде біз бұл тезисті теория тұрғысынан да, бизнес-құрылымдардың стратегиялық бәсекеге қабілетті дамуын басқару тәжірибесі тұрғысынан да негіздедік. Форсайттың инновациялық процедуралары кешенінде қолданылатын инновацияларды бірнеше белгілер бойынша жіктеуге болатындығын атап өткен жөн.

1-суретте Инновациялық Форсайт әдіснамасын әзірлеудің негізіне жататын, кәсіпкерлік құрылымдардың стратегиялық бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыруды қамтамасыз ететін инновациялардың жіктелуі ұсынылған.



Ескерту - автор зерттелген материалдар негізінде жасаған

Сурет 1- Кәсіпкерлік құрылымдардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуге бағытталған инновациялық форсайт әдіснамасын қалыптастыру мақсатында инновацияларды жіктеу

Осылайша, бизнес-құрылымдардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру тәсілі ретінде инновациялық форсайтты пайдалануды одан әрі әдіснамалық дамыту мақсатында біз барлық инновацияларды төрт белгі бойынша жіктеуді ұсынамыз:

- біріншіден, зерттеу объектісіне (бизнес-құрылымға) қатысты;
- екіншіден, зерттеу объектісі (бизнес-құрылым) қызметін ұйымдастырудың түрлері мен әдістеріне қатысты;
- үшіншіден, бизнес-құрылымның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған әрі қарайғы инновациялық шешімдер қалыптасатын ғылыми-зерттеу жұмысының нәтижелеріне құқық туралы;
- төртіншіден, инновациялар мен инновациялық шешімдер қабылдау қабілетіне негізделген бизнес-құрылым үшін пайда табу (генерациялау).

Бизнес құрылымдарының бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін қолданылатын Инновациялық Форсайт кешенін құра алатын инновацияларды жіктеудің бірнеше ұсынылған схемаларын қарастырайық.

Бизнес-құрылымдардың қызметімен тікелей байланысты және байланысты емес инновациялардың бұл тізбелерін өзара байланысты және өзара әсер ететін деп санау керек.

Мысалы, жеке кәсіпкерлік құрылымда форсайт жобасы түрінде жүзеге асырылатын экономикалық инновациялар әлеуметтік-саяси және мемлекеттік-құқықтық инновацияларға тәуелді және туынды болып табылады. Немесе жеке кәсіпкерлік құрылым аясында сәтті енгізілген технологиялық инновацияларды, атап айтқанда, құқықтық тәртіпті қамтамасыз ету үшін пайдалануға болады.

Инновацияларды жіктеудің екінші бағыты зерттеу объектісіне-бизнес-құрылым қызметінің түрлеріне қатысты жүзеге асырылады [2].

Белгілі болғандай, бизнес-құрылым қызметінің үш түрі негізгі (операциялық) қызмет, өнім жасалатын инвестициялық және қаржылық қызмет болып табылады.

Осы қызмет түрлерінен басқа, бизнес-процестердің кемінде төрт түрі бар: негізгі, көмекші бизнес-процестер; басқарудың бизнес-процестері және дамудың бизнес-процестері.

Егер инновациялық шешімдер өнім өндіру технологиясындағы өзгерістерге ықпал етсе (негізінен бизнес-үдерістегі өзгерістер, өнімнің жаңа тұтынушылық құндылығын қалыптастыру), оларды өнімге бағдарланған инновациялар ретінде қарау керек.

Егер инновациялық шешімдер басқа бизнес-процестерді өзгертуге бағытталған болса немесе ұйымдастырушылық, экономикалық немесе экологиялық болса, олар процеске бағытталған инновациялар ретінде қарастырылуы мүмкін және қарастырылуы керек. Бұл инновациялардың зерттеу объектісіне және зерттеу объектісінің қызмет түрлеріне таралуы көбінесе шартты болып табылады, өйткені өзгерістердің тұрақты қалыптасуы және оларды шағын және ірі әлеуметтік-экономикалық жүйелер аясында жүзеге асыру ретінде қарастырылатын инновациялардың мәні инвариантты логикалық тұрғыдан аяқталған ғылыми категория ретінде қарастырылмайды.

Бірақ біз экономиканың нақты секторының кәсіпкерлік құрылымын осы зерттеудің объектісі ретінде қарастырамыз және болашақта осы жіктеу негіздерін ұстанамыз.

Жіктеудің үшінші саласы-Ғылыми зерттеулердің, тәжірибелік-конструкторлық жұмыстардың және әзірлемелердің нәтижелеріне құқық. Инновациялар мен инновациялық шешімдерді ғылыми, техникалық және технологиялық қызметті интеграциялау нәтижесінде бизнес-құрылымдардың өздері де, үшінші тарап ұйымдары да әзірлей алады [3].

Әзірлемелердің нәтижелері жалға (лицензияға) берілуі немесе кәсіпкерлік құрылымға (патентке) тиесілі болуы мүмкін, ал инновациялық шешімнің құқық иесі өзі жүзеге асыра алмайды, бірақ келісімшарт бойынша (қосалқы мердігерлік) немесе ғылыми-техникалық аутсорсинг бойынша жұмысты бере алады.

Инновациялық шешімдердің өзіндік өндірісінің тәуекелдері, әдетте, бұрын жүргізілген зерттеулердің үшінші тарап нәтижелерін алу тәуекелдеріне тең. Жеке іздеу зерттеулерін жүргізу тәуекелдерін келісімшарт жасалған немесе аутсорсинг үшінші тарапқа жасалған жағдайда іздеу зерттеулерін беру тәуекелдерімен салыстыруға болады.

Сонымен қатар, басқа жағдайда құпия ақпараттың жоғалуы, іздеу нәтижелеріне қатысты дау-дамай, ауыр экономикалық шығындарға әкелетін

іздеу гипотезаларының алғашқы қателігі болуы мүмкін. Инновацияларды жіктеудің төртінші бағыты-олардың кәсіпкерлік құрылымға пайда әкелу мүмкіндігі.

Бұл өз кезегінде кәсіпкерлік құрылымның инновациядан экономикалық пайдасын арттырады.

Жанама экономикалық пайда кәсіпкерлік құрылымның ішкі жүйелерінің жұмыс істеу сипаттамаларын өзгерту арқылы немесе бизнес-процестердегі негізгіден өзгеше сапалы өзгерістер арқылы жасалады. Шын мәнінде, өнімде жаңа қосылған құн жасалмайды, бірақ бизнес-құрылымның ішкі ортасы өзгерістерге ұшырайтындықтан және бұл өзгерістер белгілі бір ресурстарға шығындар деңгейін төмендетуге мүмкіндік беретіндіктен, жанама экономикалық пайда пайда болады.

Тікелей және жанама экономикалық пайдадан басқа, бизнес-құрылымдар инновациялық шешімдерді құру мен енгізуден экономикалық емес пайда ала алады.

Іздестіру зерттеулері мен ғылыми-техникалық зерттеулердің нәтижелері материалдық емес актив және іскерлік беделдің немесе кәсіпкерлік құрылым имиджінің элементі болуы мүмкін, материалдық емес активтер мен іскерлік беделдің болуы белгілі бір сәтке дейін тікелей немесе жанама экономикалық пайда әкелмейді.

Кәсіпкерлік құрылым контрагенттермен белсенді қарым-қатынас жасай бастағанда немесе нарықта белсенді дами бастағанда, материалдық емес активтерді пайдалану, іскерлік бедел немесе беделге ие болу экономикалық емес пайданы тікелей немесе жанама экономикалық пайдаға айналдыруы мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Астахова Т.А., Смирнова Н.К., Самарина О.Г. Организационные изменения в компании: персонал, руководители, процессы и управление. М.: «Бератор Паблишинг», 2015.
2. Балдин К.В., Воробьев С.Н., Уткин В.Б. Управленческие решения. М.: Дашков и К°, 2014. – 496 с.
3. Богомоллова В.А., Субботина О.А. Стратегическое бизнес-планирование на полиграфических предприятиях. М.: МГУП, 2013. – 186 с.

УДК 338.43

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

Қыстаубаева А., Мамыров М.Ф., Перналы Қ.Т.
Научный руководитель: к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

*Түйін: Бұл мақалада шетелдік несие саясатының тәжірибелері қаралды.
Summary: This article discusses the practice of foreign credit policy.*

Теоретический анализ и многолетний мировой опыт показывают объективную необходимость активного вмешательства государства в развитие

экономики, основанной на рыночном производстве и свободном предпринимательстве. Экономика, характеризующаяся сложной системой связей и зависимостей, не может эффективно функционировать в долгосрочной перспективе без влияния государства.

Вопрос о роли государства в рыночной экономике вызвал споры среди западных экономистов. В связи с исходными теоретическими постулатами речь идет об участии того или иного государства в экономических процессах. Вопрос о том, насколько экономика нуждается в государственном участии, является одним из нерешенных вопросов экономической теории.

"Государство, - говорит П. Самуэльсон, автор знаменитой книги "Экономика", - арендует, добавляя к реальному или денежному доходу некоторых людей, например, может обеспечить своих граждан больничными койками, предоставлять ежемесячные пособия по безработице или пособия по старости. люди, которым это нужно больше, чем им самим. Общей целью современных государств является обеспечение минимального уровня жизни.

В то же время государство берет на себя предоставление некоторых необходимых государственных услуг, без которых жизнь общества невозможна и не может осуществляться частным предпринимательством. Государственные деятели говорят, что "дело каждого-это не чье-то дело." Примеры этого включают организацию национальной обороны, охрану окружающей среды, общественный порядок и законность, а также отправление правосудия...Рассматривая современную экономическую систему, Самуэльсон отметил средства, имеющиеся в распоряжении государства для исправления действия рыночных сил:" Государственные указы, наряду с государственными расходами и налогообложением, дополняют систему ценообразования в определении экономической судьбы нации.

Государственное регулирование экономики базируется на соответствующих механизмах управления. Одним из таких механизмов являются налоги. Такое вмешательство в экономическую жизнь предполагает не только издание государственных нормативных актов, определяющих правила ведения предпринимательской деятельности, но и прямое получение части имеющегося имущества и средств от хозяйствующих субъектов для возврата в экономику.однако с вытеснением отраслей промышленности и социальных групп населения.

Таким образом, налоги играют важную роль в процессе перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода. В процессе распределения и перераспределения ВВП осуществляются фискальные и регулирующие функции налогов. Государство генерирует собственные доходы и целенаправленно влияет на экономику [1].

Что касается налогов, то забота государства о том, чтобы обеспечить себя и свою деятельность необходимыми ресурсами, с другой стороны, забота об активном воздействии на экономику, кажется чем-то совершенно иным. В этом контексте мы отчетливо видим не только два разных вида налогов, но и противоположные принципы, лежащие в основе налоговой функции.

Руководствуясь причиной предоставления ресурсов, государство стремится максимально увеличить возможный объем финансовых ресурсов, используя налоговый инструмент. Он готов преследовать явную несправедливость по отношению к плательщику: получить от него часть ресурсов, необходимых для нормального воспроизводства, перенести налоговое бремя с истинного владельца доходов и имущества на покупателя его товаров и услуг, избежать двойного налогообложения и т.д.

Еще один источник налогов соответствует регулирующему воздействию государства на экономику. В этом случае налог по направлению своего влияния будет аналогичен государственному финансированию: он направляет ход предпринимательской деятельности в том направлении, которое представляется наиболее целесообразным с точки зрения интересов общества.

Соответственно, налоговый механизм в данном случае базируется на совершенно иных принципах по сравнению с теми, когда необходимо было обеспечить гарантированный приток государственных доходов. Здесь внимание сосредоточено на стимулировании плательщика к определенным действиям, и государство готово согласиться на временную потерю части налоговых средств для достижения желаемого эффекта воздействия, что особенно заметно при предоставлении всех видов налоговых льгот.

Из всего этого можно сделать следующий вывод: налоги обеспечивают государственное регулирование хода экономических процессов путем предоставления государству необходимых средств для выполнения регулятивной функции, а также через специальный налоговый механизм, обеспечивающий развитие производства в нужном обществе направлении.

Возможность использования налогов как средства государственного регулирования вытекает из природы налогов, их внутренней природы и функций. Налоги, являясь экономической категорией, представляют собой совокупность специфических производственных отношений по перераспределению национального дохода в пользу государства и, прежде всего, выполняют фискальную функцию.

Мобилизация части национального дохода определяет постоянный контакт государства с участниками производственного процесса, что дает ему реальные возможности влиять на экономику страны в нужном направлении.

В этой связи можно сказать, что налоги выполняют регулирующую функцию, в ходе которой реализуются стимулы, ограничения и санкции. Обе вышеперечисленные функции представляют собой важный аспект налогов и являются их объективной собственностью.

Одной из важнейших услуг, оказываемых государством экономике, является организация оттока денег или сферы потребления, где они используются нерационально, что приводит к дисбалансу и дисбалансу в социальном развитии. Такие услуги не могут предоставляться за счет государственных расходов.

Напротив, в некоторых случаях замена налогового рычага инструментом государственных расходов может иметь отрицательный результат, как показывает наш опыт [2].

В условиях высокой инфляции государство должно в первую очередь позаботиться об удалении лишних денег из сферы производства и потребления. В этом смысле налоговый механизм служит не только для выполнения задач по обеспечению государства необходимыми инструментами для выполнения своих функций, но и для "очистки" этих отраслей от чрезмерно обесцененных денег.

Исходя из этого, на наш взгляд, налоговое регулирование-это эффект, который осуществляется путем изъятия части затрат, доступных субъектам хозяйствования или индивидуальным потребителям, снижения их производственных и непроеизводственных потребительских возможностей.

Как производится коррекция? Ведь, как правило, для развития каких-либо процессов требуется дополнительное финансирование, а при налоговых льготах оно сокращается. Налоги оказывают на них особое, уникальное влияние.

Повышая налоговые ставки и снижая льготы, государство может ограничить определенные виды деятельности, уменьшить возможность развития ненужных, не приоритетных отраслей.

Например, стимулы можно условно назвать "отрицательным или обратным финансированием". Суть его заключается в том, что налогоплательщик получает дополнительные финансовые ресурсы не извне, а из собственных доходов и средств.

При этом он вынужден соблюдать условия, установленные в налоговой системе и налоговом механизме, чтобы сохранить в своем распоряжении свои ресурсы, официально объявленные принадлежащими государству.

Следует отметить, что налоговое регулирование влияет как на стимулы, так и на ограничения. Стимулирующая сторона налогообложения проявляется, прежде всего, через механизм налоговых льгот, когда при выполнении предусмотренных налоговым законодательством действий платательщик получает возможность сэкономить часть уплаченных средств.

Ограничительная сторона, с другой стороны, позволяет платательщику сохранить часть платежа или полностью отменить его, если он не предпринимает определенных действий.

Оба эти аспекта эффекта налогового стимулирования дополняют друг друга, а в некоторых случаях перекрываются. Например, использование неналогового минимума и механизма необлагаемого дохода, с одной стороны, является ограничением, а с другой-выступает в качестве определенного стимула, поскольку суммы в этих пределах не облагаются налогом.

Рассматривая экономическое содержание процесса налогового регулирования, мы рассматривали налог как целостный объект. В этом смысле общее понятие "налог" является научной абстракцией. На практике государственное регулирование экономики осуществляется через налоговую систему с использованием весьма специфических инструментов [3].

На современном этапе одним из инструментов налогового регулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан являются специальные налоговые режимы.

Специальные налоговые режимы в соответствии с Налоговым кодексом Республики Казахстан могут применяться: субъектами малого предпринимательства, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, юридическими лицами, производящими сельскохозяйственную продукцию, юридическими лицами, осуществляющими отдельные виды предпринимательской деятельности.

Список использованной литературы:

1. С.Б. Мақыш, Оқу құралы / “Ақша айналысы және несие” – Алматы, Қазақ университеті, — 2018ж. – 248 бет.
2. Ермаков, С. Л. Основы организации деятельности коммерческого банка / С.Л. Ермаков, Ю.Н. Юденков. - Москва: Высшая школа, 2017. - 656 с.
3. Искакова З.Д. Финансово- кредитная система Казахстана в условиях рыночной экономики Алматы, 2018. – 237с.

УДК 336.221

ИНДИКАТОРЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Леспекова А.Л., Арыстан Ж.О.

Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада орта және кіші бизнесті дамыту мәселелері қаралды.

Summary: In this article, the issues of development of medium and small businesses were considered.

Практика финансирования малого и среднего бизнеса реализована в несколько этапов:

1. Формулировка содержания клиентского или кредитного договора заемщика (вид, сумма, срок, залог и т. д.).

2. Банк рассматривает проект условий, предложенных клиентом, и делает заключение о возможности общего или общего кредитования и, в частности, об условиях его выдачи (при наличии). Если проблема положительная) .

Несмотря на то, что многие банки сейчас широко рекламируют свои программы для малого бизнеса или кредитования, на самом деле найти здесь жилье очень сложно.

Эти банки имеют длинный перечень документов для полного анализа всей хозяйственной деятельности предприятия, его финансовой устойчивости и оценки всех возможных рисков, связанных с предприятием или его существованием, в зависимости от размера двора. Кроме того, нет единой формы малого бизнеса или кредитования во всех банках: каждый банк предоставляет кредиты под разные процентные ставки и подчиняется предлагаемой документации. Требования везде разные. У разных банков

разные подходы к развитию малого бизнеса, многие из которых даже ненадежны. Конечно, в последнее время наметился некоторый прогресс, есть программы поддержки малого бизнеса в самых разных сферах. Можно выделить некоторые общие условия для анализа и оценки платежеспособности предприятия, которому передан банк [1].

Правильность регистрации предприятия и законность его деятельности необходимо проверять, так как существует множество способов оформления документов. В результате предприятие обязано предоставить все первичные учредительные документы, в том числе документы о постановке на учет в налоговых органах и все первичные документы, в том числе свидетельства о регистрации. Также учитывается, как долго компания работает, так как это требуется не во всех банках: после регистрации компании срок ее действия составляет шесть месяцев. Луне нужна вода. Помимо оригинала документа оценивается финансовое состояние предприятия и его рыночная устойчивость. Для этого проверяются и анализируются внутренние документы предприятия, бухгалтерская и налоговая отчетность, отчеты о прибылях и убытках. Все эти документы содержат предварительную информацию о платежеспособности компании, ее платежеспособности и конкурентоспособности.

Суммарный капитал предприятия также важен при анализе и оценке платежеспособности предприятия. В этом случае банк полностью оценивает общую сумму денег, запасов и активов, принадлежащих предприятию. Все это необходимо для полноценной оценки всей финансовой ситуации, насколько надежной и стабильной является компания на рынке. Кроме того, банк должен убедиться, что у компании нет залога по кредиту, потому что в настоящее время у всех банков есть гарантия, то есть банк. Для этого банку требуются документы, подтверждающие право собственности на какое-либо имущество в компании и наличие документов, подтверждающих стоимость этого имущества [2].

На данном этапе банки определили следующее:

а) Потенциальные заемщики или кредитоспособность, т.е. возможность их своевременно вернуть. Ни анализ мочи, ни анализ мочи не являются обязательным условием. При выполнении данной работы Банк имеет право выбирать предмет сделки в соответствии со своими экономическими интересами по отношению к рыночным условиям;

б) В зависимости от имеющихся или доступных ресурсов, а также от его положительной политики и политики процентных ставок, кредитование, заимствование, рефинансирование и т. д. Возможность давать или брать.

Полная оценка платежеспособности предприятия основана на рассмотрении документов на выдачу банка или кредита после ее завершения. Банку может потребоваться бизнес-план перед рассмотрением заявки на кредит или бизнес-план, который дает полное представление о планах хозяйствующего субъекта.

3. Чтобы получить взаимоприемлемую версию клиента и банка и представить ее юристам, либо заключить совместный договор.

4. Подписание юридического соглашения обеими сторонами, т.е. придание ему силы юридического документа.

После подписания кредитного договора кредит выдается предприятию в срок и в размере, указанном в договоре, а затем выполняются требования банка или кредитного договора, но на самом деле важно следить за своевременностью репатриации [3].

Комплексная оценка кредитной заявки является либо основной задачей кредитного отдела и начальным этапом оценки рисков банка или компании, либо формированием кредитного портфеля. Чтобы определить, является ли заемщик финансово жизнеспособным и, вероятно, выполнит свои финансовые обязательства, или же заявка на получение кредита подлежит соответствующей квалификации (проектное финансирование). Руководитель отдела участвует в организации, опираясь на ценности других отделений банка. Должностные лица, участвующие в оценке проекта, не несут ответственности за качество и объективность экспертных заключений.

При оценке кредитной заявки следует учитывать следующее: финансовое состояние заемщика, его или ее финансовые возможности; ликвидность и ликвидность обеспечения (залог, залог); рентабельность проекта; Вклад имущества заемщика в реализацию проекта.

Помимо рассмотрения финансовых рисков, в вопросы оценки должны быть включены анализ приложений или качества управления, отраслевые показатели, конкурентоспособность и стратегическая ориентация (которые будут зависеть от нас).

Анализ рисков позволил четко выявить факторы, влияющие на финансовое положение компании и ее деятельность. К таким факторам относятся: внешняя среда (характер и характеристики деятельности клиента, доля компании на рынке, географический охват деятельности компании и т. Д.) Товары / услуги, клиенты / поставщики, экономическая ситуация); качество управления (опыт, компетентность и управленческие навыки, управленческие навыки, эффективность управления, гибкость, чартерный капитан управляющей компании на линии); характер взаимоотношений банка с клиентами; или характер транзакции (детали транзакции или цена транзакции, гарантия и т. д.).

Клиент оценивает риски, связанные с реализацией отношений, и, как следствие, состояние внешней среды, в которой работает компания, управление компанией и конкурентоспособность, а также количественная часть финансового анализа должна быть проведена. после предоставления информации об условиях договора. Это важно как на этапе анализа и выплаты финансовых отчетов компании, так и в процессе мониторинга или выплаты денежных средств. Таким образом, Банк не требует от клиента финансовой устойчивости или финансовой устойчивости в течение всего периода [4].

Одним из недостатков существующих или небольших программ для малого бизнеса является то, что банки не открывают и не ведут бизнес. Часто это можно сделать, пока компания еще работает (для компаний, которые

начинают с торговой компании и предоставляют услуги или производят продукцию в течение трех месяцев).

Правительство Республики Казахстан привержено поддержке малого и среднего бизнеса в условиях текущего кризиса, включая малый бизнес или кредитование, в качестве приоритетной задачи в этом году. Фонд Да Му выделил средства на реализацию программы.

Суть программы заключается в том, что любой банк, желающий предоставить ссуду малому бизнесу, должен обратиться в фонд для рефинансирования этих ссуд в соответствии с ожидаемыми лимитами. Резервы банка составили 16,99-17,99%. По словам министра экономики Республики Казахстан, маржа банков не должна превышать 4-6%, а затем у малых и средних предприятий - 13-14% годовых. Программа также направлена на финансирование небанковской инфраструктуры, которая поддерживает малый бизнес, включая кооперативы и финансовые учреждения. Сюда входят факторинговые и лизинговые компании, специализирующиеся на малом бизнесе.

В случае ухудшения финансового положения клиента банк может пересмотреть текущий или размер кредита, уменьшить его или даже полностью закрыть, т.е. досрочное взыскание. Оплата за доставку или перевод осуществляется на расчетный счет клиента или на расчетный счет. основа скидки.

В заключение, независимо от того, поддерживаются ли МСП или кредиторы государством, юридическими и физическими лицами, клиентом и используются ли они в соответствии с принципом прозрачности? Это играет важную роль в привлечении и накоплении средств или финансовых ресурсов.

В этом разделе обсуждаются теория и принципы применения к конкретным субъектам малого и среднего бизнеса, а также особенности их применения.

В следующем разделе анализируется система кредитования малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан и динамика малых и средних предприятий.

Список использованной литературы:

1. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың «Сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» атты Қазақстан халқына жолдауы, 02.09.2019ж.
2. Эдуард Уашев Точка роста. От малого бизнеса до корпорации / Уашев Эдуард. - М.: Питер, 2017. - 290 с
3. Банк ісі: Оқулық / Жалпы ред.басқарған Ғ.С. Сейтқасымов. – Астана. – ҚазЭҚХСУ: БПО, 2017. – 586 б.
4. Колпакова, Г. М. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. пособие для бакалавров / Г. М. Колпакова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 538 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНТЕРНЕТ – БАНКИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Маликова Д.У., Зойирова М.Р., Талгатова Д.Б. – студенты группы УА-2011 р-1
Научный руководитель: старший преподаватель Кененбаева З.М.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада интернет-банкінгтің Қазақстандағы қажеттілігі туралы айтылады.

Summary: The article discusses the need for Internet banking in Kazakhstan.

Дистанционные банковские услуги позволяют кредитным организациям предлагать им не только традиционные банковские услуги, предоставляемые любым отделением банка, но и новые продукты, позволяющие им удовлетворять финансовые потребности клиентов на совершенно другом уровне качества, используя разные каналы взаимодействия с клиентами. Здесь можно выделить возможность удаленного управления счетами через интернет-банкинг, системы мобильного банкинга, телефонный центр и приложение для подготовки дополнительных банковских карт или добавления новых услуг через телефонный центр Банка (далее - Банк). Следует отметить, что предоставление банковских продуктов / услуг по запросу клиента без прямого контакта клиента с сотрудником банка по закону называется удаленной операцией банка.

Можно выделить факторы, лежащие в основе описания дистанционного банковского обслуживания (ДБО), но, на наш взгляд, самое главное - это оперативная реакция банка на запросы клиентов.

ДБО на базе систем клиент-банк и Интернет-банкинг имеет одинаковые преимущества перед традиционными банковскими методами обслуживания клиентов по всем параметрам, а именно:

Доступ к вашим счетам и транзакциям можно осуществлять из любого места с помощью компьютера и доступа к всемирной паутине. Услуга доступна 7 дней в неделю, 24 часа в сутки. Транзакции выполняются и подтверждаются сразу - время обработки данных сравнивается со временем обработки данных в банкомате. Спектр операций достаточно широк: от контроля движения средств на счетах до оформления ипотечного кредита [1].

Почему онлайн-банкинг и клиент-банкинг более перспективны, чем другие методы предоставления ДБО онлайн? Причин несколько и есть смысл проанализировать их более подробно:

№ 1 причина.

Количество пользователей Интернета в мире выросло, число пользователей Интернета в мире достигло 4,2 млрд человек (+ 7% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года). Это более половины населения мира, а это 7,6 миллиарда человек. Кроме того, количество интернет-пользователей в Казахстане к 2018 году составило 2,5 миллиона абонентов.

№ 2 причины.

Рост числа потребителей банковских продуктов и услуг, продаваемых через глобальную сеть Интернет. Столь быстрый рост числа активных пользователей Интернета позволит банкам быстро увеличить количество потребителей банковских продуктов и услуг, распространяемых через глобальную сеть.

Согласно исследованию международной сети DigitalBankingMaturity «Deloitte», пользователи все чаще используют мобильные приложения. Если в 2013 году мобильным Интернетом пользовалось только 15% населения, то сегодня этот показатель составляет 71%, говорит Илья Этко, партнер по цифровому бизнесу и инновациям в СНГ Deloitte.

№ 3 причины.

Значительное снижение затрат при предоставлении банковских услуг клиентам через Интернет. Для реализации программного обеспечения через Интернет банк должен как минимум обеспечить свое участие в глобальной сети Интернет, т.е. открыть собственный «виртуальный офис», через который клиент может загрузить дистрибутив клиентской части банковской системы или без необходимости установки какого-либо дополнительного программного обеспечения. может получить доступ к Интернет-банкингу, если он реализован. Кроме того, банк может установить сервер обслуживания клиентов, передавать информацию от клиента в автоматизированную банковскую систему и информационную банковскую систему и т. Д. Вам нужно будет создать шлюзы для передачи. Однако общие затраты банка на внедрение WBS через глобальный Интернет намного меньше, чем открытие нескольких филиалов банка, а количество клиентов, обслуживаемых через Интернет, может быть в несколько раз больше, чем количество клиентов конкретных филиалов банка. Также банк может снизить затраты на капитальное строительство, сократить количество обслуживающего персонала, освободить часть филиальной сети от низкодоходных операций с физическими лицами [2].

№ 4 причины. Потребность в услугах интернет-банкинга для физических лиц в связи с развитием электронной коммерции.

Развитие электронной коммерции привело к разработке платежных механизмов для покупок в Интернете. Сначала кредитные и дебетовые карты использовались для оплаты товаров и услуг через Интернет (реквизиты карты отправляются продавцу по запросу). С середины 1990-х годов для совершения интернет-платежей использовались системы Интернет-банкинга. Но изменения коснулись не только форм банковских услуг, развитие электронной коммерции в Интернете также повлияло на эволюцию денег - суррогаты электронных денег, аналоги чеков и банкнот, «электронные деньги» (web-money).

Электронные деньги обычно представляют собой денежную ценность, которая широко используется для осуществления платежей не только эмитенту, но и другим контрагентам, и хранится с помощью технического устройства, которое не требует использования банковских счетов для операций (транзакций), но действует как инструмент предоплаты для поставщика. определяется как. Наиболее подробное определение электронных денег

принадлежит Европейскому центральному банку, который определяет электронные деньги как «стоимость денег», что является требованием для эмитента:

- * хранится на электронном устройстве;
- * выдается после получения денежных средств в размере не менее выданной денежной оценки;
- * не только Эмитент, но и другие компании принимаются в качестве платежного средства ».

Эволюция денег была обусловлена особенностями электронной коммерции. Например, при проведении розничных продаж через Интернет (электронная коммерция началась с розницы) количество покупателей вообще не ограничено, их количество невозможно спрогнозировать. Следовательно, платежная система в Интернете должна уметь обрабатывать множество транзакций, и большинство из этих транзакций являются «микроплатежами» (до 25 долларов США). Электронные платежные системы того времени (с использованием пластиковых карт и банковских переводов) для микроплатежей абсолютно недействителен - размер комиссии за их транзакцию может превышать сумму платежа [3].

Все вышеперечисленное позволяет говорить о том, что канал распространения банковских продуктов и услуг через Интернет является наиболее перспективным по сравнению с другими каналами распространения, действующими в Интернете.

Перспективы интернет-банкинга в Казахстане тесно связаны с развитием розничных банковских услуг. Для крупных клиентов важны эксклюзивный, нестандартный сервис и индивидуальный подход. Интернет-банкинг более эффективен для малых и средних предприятий, предпринимателей и частных лиц, поскольку позволяет предоставлять качественные и, что самое главное, доступные услуги.

Список банковских услуг и продуктов, доступных в ДБО в режиме онлайн через системы Интернет-банкинга и Клиент-банкинг, разнообразен. Практически во всех банках у клиента есть возможность проверить состояние текущего счета, осуществить денежные переводы, оплатить электронные счета. Более сложные системы позволяют клиентам подавать заявки на получение ссуды (кредита), загружать информацию о своих счетах на свой компьютер, начинать выпуск дополнительных банковских карт или открывать срочный вклад.

Основная причина, по которой их заставляют делиться с таким банком, заключается в том, что потребители говорят, что с человеком невозможно общаться. По мнению западных экспертов, «ахиллесова пята» виртуальных банков в силу своей «виртуальности» не может полностью удовлетворить потребности клиента во взаимоотношениях с сотрудниками банка и естественном «праве» клиента на персональный подход. Обычно автоматические ответы виртуального банка на электронные письма относятся к небольшому количеству людей, и ответы от службы поддержки клиентов

должны ждать долго. То есть, несмотря на удобство, которое онлайн-банкинг может предложить клиентам, общество пока не готово отказываться от живого общения в решении своих финансовых проблем. По мнению экспертов, виртуальные банки не заменят полностью традиционные отделения банков в ближайшие десять лет, но технический прогресс вынудит предпринять определенные шаги по совершенствованию системы отделений ... Палитра банковских услуг состоит из стандартных продуктов, а также решений, требующих дальнейшего пояснения. В таких случаях персональный компьютер еще не считается средством предоставления услуг. Однако все может измениться, когда компьютер используется вместе с видеотелефоном, классификацией документов и обнаружением магнитных карт.

У Казахстана есть серьезные проблемы для развития RBS. Есть две основные причины, препятствующие развитию и использованию электронных денег:

- 1) низкий уровень доверия к электронным деньгам со стороны потребителей и торговых предприятий;
- 2) несовершенство самих систем электронных денег.

Список использованной литературы:

1. Веляевский, И.К. Успешное функционирование системы интернет-банкинга. М.: Финансы и статистика, 2016.
2. Головеров, Д.В. Аспекты использования Интернет-технологий. М.: Книжный мир, 2012.
3. Лямин, Л.В. Применение технологий электронного банкинга: риск-ориентированный подход, Москва, 2017.

ӘОЖ 336.76

ҚР ҚОР НАРЫҒЫ ФАКТОРЛАРЫН БАҒАЛАУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Мамирова Н.А., Бактибаев А.С., Үсенбек А.А. – студенттері группы ЭУ-2011 р-2
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., аға оқытушы Темирова Ж.Ж.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье раскрыты особенности механизма фондового рынка Казахстана. Выявлены кардинальные преобразования казахстанской экономики, связанные с переходом на рыночные условия хозяйствования. Отражены вопросы, связанные с постоянным повышением эффективности и развитием работы финансового рынка, а особенно его фондового сегмента, на качественно новом уровне, отвечающем потребностям развития страны.

Summary: This article reveals the features of the mechanism of the stock market of Kazakhstan. Cardinal transformations of the Kazakhstan economy connected with transition to market conditions of managing are revealed. The issues related to the continuous improvement of the efficiency and development of the financial market, and especially its stock segment, at a qualitatively new level that meets the needs of the country's development are reflected.

Нарықтық экономиканы дамытудағы маңызды кезеңдердің бірі толыққанды қор нарығын құру болып табылады. Қор нарығының қалыптасуы

кезеңінде табысты дамуы үшін Қаржы нарығын реттеудің белгілі бір ережелері қажет және ең бастысы-заңнаманың нарықтық қатынастарына бағдарланған либералды болуы.

Қазақстанның қор нарығы жиырма жыл бойы әртүрлі модельдердің көмегімен дамыды. Ол институциялық инвесторлар, ЖЗҚ, банктер есебінен және белгілі бір уақыт кезеңі пайлық инвестициялық қорлар есебінен жұмыс істеді. Бірақ, 2010 жылға қарай ескі жүйе өзін-өзі өртеп, ел экономикасындағы маңызды бағыт, бағалы қағаздар нарығын дамытудың жаңа жолы талап етілетіні түсінікті болды [1].

Қазақстан қор биржасы (KASE) құрылғаннан бері 20 жылдан астам уақыт өтті. Алайда, отандық бағалы қағаздар нарығы, оны дамыту және құралдар санын кеңейту жөніндегі жоғары мінбеден бірнеше рет естілген жоспарларға қарамастан, тұтастай алғанда, әлі күнге дейін бала көтермелі жағдайда тұр. Соңғы сегіз жылда акциялар нарығын жалпы капиталдандыру \$53,8 млрд – тан \$24,9 млрд-қа дейін 2 еседен астам төмендеді. Қор биржасы-ең алдымен англосаксон үлгісіндегі еркін экономикаларға тән институт. Бұл нарық қажеттіліктерінің табиғи эволюциясының нәтижесі, ол қазіргі әлемде сауда алаңының формасын қабылдады, онда оңтайлы бағаны анықтау мақсатында сұраныс кездеседі. Біздің экономикамыз, қаржы инфрақұрылымы және биржа, оның бір бөлігі ретінде осы санатқа енбейді.

Үлкен есеп бойынша, KASE бүгінгі күні – бұл Ұлттық банк пен ЕДБ үшін үлкен айырбастау пункті. Ел ішінде биржалық өнімдерге нарықтық ұсыныс пен сұраныстың болмауы айқын. Банктік қаржыландырудың жақсы дамыған жүйесі болған және ірі жеке инвесторлар іс жүзінде толық болмаған жағдайда, бүгінгі күні KASE экономиканың нақты секторына ақша тарту бойынша өзінің басты функциясын орындамайды, оның дамуын ынталандырушы болып табылмайды, компаниялардың ашықтығына қол жеткізу үшін өзара қарым-қатынасты реттеуіш рөл атқарады. Бүгінгі күні KASE міндеті – қазақстандық нарық үшін бизнесті дамыту тұрғысынан оңтайлы жұмыс моделін табу, бұл ретте қор нарығының ел өміріндегі рөлі, халықтың биржалық сауаттылығын арттыру және т. б. туралы бос әңгімелерді шетке шығару-компанияларды қайта ұйымдастыруға, кеңесшілерді жалдауға және т.б. мұқият дайындықты және белгілі бір шығындарды талап ететін бірнеше өзге процесс.

Жеке сұрақ "Халықтық IPO" бағдарламасы қор нарығын дамытудың катализаторы болуға тиіс.

IPO (ағыл. Initial Public Offering) - сату үшін компания акцияларының алғашқы жария ұсынысы. "Халықтық" бағалы қағаздар тек Қазақстан азаматтарына ұсынылатын болады дегенді білдіреді.

"Қазақстан қор биржасы" АҚ баспасөз қызметі хабарлағандай, бағдарламаның тиімділігін осы бағдарлама аясында ұлттық компаниялардың акцияларын алғашқы екі орналастыру нәтижелері бойынша айтуға болады. "ҚазТрансОйл" АҚ және "KEGOC" АҚ IPO сомасы 40 млрд.теңгеден астам қаржы тартты, бұл ретте өтінімдер кітабы әрбір орналастыру барысында қайта қол қойылды. IPO өткізілгеннен кейін KASE-де ашылған осы компаниялардың

акцияларын қайталама сауда-саттық өтімділіктің жоғары көрсеткіштерімен сипатталады. "КазТрансОйл" АҚ мен "KEGOC" АҚ акциялары Қазақстандық биржалық нарықта ең өтімді болып қала бермек [2].

Биржаға бөлшек инвесторларды кез келген жасанды тарту нарыққа деген сенім тұрғысынан қауіпті. Халықтың бағалы қағаздарға табиғи сұранысы болуы тиіс. Биржаны дамыту мәселесін екі тараптан – эмитенттер мен инвесторлар, chicken and egg (тауық және жұмыртқа) қарастыру қажет. Егер бірінші болмаса, екінші болмайды және керісінше. Бөлшек инвесторлар бізде аз. Мысалы, Шанхай биржасында 100 млн. жуық жеке шот бар. Бізде "халықтық IPO" екі кезеңі аясында – 90 мың, оның ішінде белсенді-тек үштен екісі. Өз кезегінде, ірі компаниялар нарыққа келу үшін институционалдық инвесторлар қажет. Қазақстанда фактісі бойынша ол барлық бір, бұл КӨРЕСІЗ. Бір ойыншыны нарыққа атау-абсурд. Қазір инвесторларды іздеумен айналысу қажет-бұл қор нарығы ауруларынан болатын жалғыз дәрі.

Әлемдік тәжірибе көрінеді. Бүгінгі таңда технологиялардың дамуы биржа мен биржалық операциялар ұғымын түбегейлі өзгертеді. Әлеуметтік желілермен қатар биржалық желі дамиды, және олар бір кездері қиылысатын аналитикалық болжамдар бар.

Қазіргі уақытта әлемде қор нарығы мен биржалық технологияларды дамытудың төрт жаһандық орталығы бар: Нью-Йорк қор биржасы, NASDAQ, Лондон және Шанхай. Бұл жаһандық сауда агломерациялары біртіндеп басқа биржалармен кооперацияға немесе одан да ұсақ жұтуға барады. Өйткені бәрі, сайып келгенде, әлемде кез келген инвесторға орналасқан жеріне қарамастан кез келген қағазды сатуға мүмкіндік беретін бірыңғай жүйе болатынын түсінеді. Яғни капитал қозғалысының толық еркіндігі және, тиісінше, ойынның жалпы ережелері. Транзакциялардың құны төмендейді, жылдамдық өседі. Мысалы, NASDAQ алыңыз. Ол өзін Ұлттық қатыстылығы үлкен рөл атқармайтын сауда алаңдарына ие технологиялық компания деп атайды. Бұл әлемнің 16 биржаларының жиынтығы – Штаттардан БАӘ-ге дейін [3].

Қазіргі уақытта NASDAQ Шығыста белсенді мүмкіндіктер іздейді және Шанхай және Гонконг биржаларымен диалог перспективаларын байыпты қарастырады. Ірі биржалар үшін бірігу және сіңіру-бұл өз құнын жоғарылатудың ең дұрыс тәсілдерінің бірі, өйткені географиялық кеңейту нарықтағы ойыншылардың кеңеюіне әкеледі, ол тек қолына ғана. Сонымен қатар, толық немесе ішінара бірігуге саналы түрде баратын шағын рыноктар әртүрлі тәбеттері мен талаптары бар инвесторлардың үлкен базасына шығу мүмкіндігіне ие болады. Шағын елдік биржалардың уақыты өтті. Бүгінде ірі сауда жүйелері қуаттарының әлеуеті әлемнің барлық биржаларында транзакциялардың өсу әлеуетінен асып түседі, ал халықаралық интеграция – бұл KASE-нің сөзсіз тағдыры! Сауатты, артық қаржылық шығынсыз жаһандық желіге интеграциялану қажет. Осылайша, біздің компаниялар инвесторлардың көп санына қол жетімді болады, олар өз кезегінде оларды көре алады [4, 9 б.].

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Историческая справка о системе государственного регулирования рынка ценных бумаг Республики Казахстан: оқулық / А. Жолдасбеков, А. Иванова - Астана, 1999. – 30 б.
2. Проблемы и перспективы развития фондового рынка в Казахстане [Мәтін]: оқулық / Б. Есенов - Алматы: "Саясат", 1999. – 70 б.
3. Омаров, Ж. Ж. Бағалы қағаздар нарығын реттеу [Мәтін]: учебник / Ж. Ж. Омаров-Алматы: "Саясат", 2000. - б. 4-7
4. KASE - большой обменный пункт для Нацбанка [Мәтін]: деловой журнал / М. Кабашев-Алматы: "Forbes Kazakhstan 2016" - 2018, - 8-9 б.

УДК 338.43

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Манақ Н.О.

Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада шетелдік несие саясатының тәжірибелері қаралды.

Summary: This article discusses the practice of foreign credit policy.

В практике цивилизованных государств формируются два различных понятия кредитной политики: первое - кредитно – бухгалтерские отношения, совокупность их видов и методов кредитования; второе - совокупность кредитно – финансовых институтов (учреждений). Кредитные отношения возникают в результате формирования заемного капитала и его расходования и охватывают все формы и виды кредитования. Кредитная политика как совокупность кредитно-финансовых учреждений, физических и юридических лиц аккумулирует свободные денежные средства на своих счетах и предоставляет их в кредит предприятиям, правительству и различным слоям населения.

Кредитные отношения возникают из кредитной политики. Содержание кредитных отношений определяется распределением временно свободных американских капиталов различными субъектами в кредитных организациях для их консолидации и возврата через определенный период времени и за определенную плату. В то же время кредитная политика способствует повышению эффективности производства за счет регулирования денежного оборота государства и обеспечения перевода средств из одного сектора экономики в другой. Через кредитную политику осуществляются денежные расчеты и платежи предприятий, организаций и населения, а также широкий спектр различных кредитных, страховых, посреднических, инвестиционных, надежных, консалтинговых и так далее [1].

Значение и роль кредитной политики в экономике страны характеризуется рядом показателей, а именно: общим объемом денежных вложений, долей банковского долга в формировании основного и оборотного капитала предприятий и учреждений, оборотом совокупных платежей и др.

Например, каждое общество имеет структуру кредитной политики, специфичную для определенного периода в истории развития и самой социально – экономической формации. Например, с 20 - х годов 20-го века до начала 90-х годов в СССР проводилась строго централизованная кредитная политика, которая соответствовала планово- централизованной экономике.

Соединенные Штаты являются одной из наиболее развитых стран мира по степени развития кредитных отношений, росту кредитных организаций, использованию банковских операций в производственном и потребительском секторах.

В настоящее время в кредитной политике развитых стран происходит много изменений. Они:

Во-первых, возникновение банковской монополии в результате концентрации и централизации банковского капитала: в конце 19-го века, в начале 20-го века, в каждой стране стали выделяться крупные банки, в которых аккумулировалась большая часть денежного капитала. Эти крупные банки доминировали на рынке долгового капитала. Размер их капитала вырос за счет привлечения крупных клиентов и вкладчиков, что привело к огромной прибыли. В кредитной политике увеличение доли крупных банков связано не только с проведением операций, но и с интенсивным процессом консолидации капитала.

Во-вторых, усиливается конкуренция между различными кредитными организациями. Развитие банковской монополии и кредитных отношений усилило конкуренцию на рынке заемного капитала. Конкуренция однородна и имеет место между различными кредитными организациями. Например, коммерческие банки или страховые компании конкурируют друг с другом. В результате конкуренции крупные компании могут легко брать большие суммы кредитов и выдавать кредиты со скидкой, чтобы держать предприятия под своим влиянием. Такие льготы предоставляются на условиях получения кредита. Но услуги банка по-прежнему остаются высокими ставками и процентными ставками. Клиентам также предоставляются дополнительные виды банковских услуг [2].

В-третьих, совместное создание финансового капитала банковским капиталом и промышленным капиталом. Возникновение монополий в промышленности и банковском деле и их совместная деятельность стали основой для создания финансового капитала. Потому что банковский кредит является основным источником кредитования промышленности. Банковский кредит решает судьбу промышленных компаний, выдавая кредиты, когда они нуждаются в финансировании. Таким образом, отношения между кредитором и заемщиком в основном осуществляются следующими способами: кредитование банками промышленных предприятий; проведение текущих и расчетных операций; операции по выпуску акций учредителя и работа по приобретению акций.

В-четвертых, структурные изменения в кредитной системе. Развитие специальных кредитно - финансовых институтов и увеличение масштабов их работы привели к расширению банковской деятельности на рынке финансового капитала и привели к структурным изменениям в кредитной системе. В связи с появлением в кредитной системе новых поколений доля коммерческих банков в общем объеме ресурсов и операций снизилась. В соответствии с распределением капитала банки и кредитно-финансовые учреждения делятся на две категории: государственные и частные. Увеличение доли государственного сектора в кредитной системе обусловлено усилением государственного регулирования экономики страны. Однако в основном это частные кредитные учреждения, которые предоставляют кредитно – финансовые, валютно-бухгалтерские и т.д. услуги экономике. Современная кредитная система сложна, каждая многоканальная структура. Исходя из видов обслуживания клиентов, предоставляемых кредитными организациями, кредитная система состоит из трех элементов: центрального банка, коммерческих банков и специализированных кредитно-финансовых учреждений.

Кредитная политика устанавливает задачи кредитной деятельности, инструменты и методы их осуществления, а также принципы и порядок организации кредитного процесса. Кредитная политика реализуется с помощью кредитного механизма.

Общая кредитная политика должна носить следующий характер:

- содержит недирективные, т. е. директивные инструкции;
- позволяет четко и осмысленно определить цели кредитования;
- включает в себя несколько правил для реализации конкретных целей;
- содержит документы, содержащие стандарты и инструкции, обеспечивающие его выполнение [3].

Кредитная политика позволяет выделить следующие основные направления кредитной деятельности. Кредитная политика определяет основные направления кредитной деятельности. Они, в свою очередь, могут быть сформулированы как система реализации принятых направлений кредитной политики. В кредитной политике должны быть указаны следующие элементы:

- Организация кредитной деятельности;
- управление кредитным портфелем;
- контроль за кредитованием;
- принципы грамотного распределения;
- общие критерии выбора кредита;
- ограничения по отдельным направлениям кредитования;
- принципы текущей работы с кредитами;
- резерв на возмещение ущерба по кредитам.

На практике методы и способы реализации кредитной политики можно рассматривать в определенной форме, то есть в виде соответствующих ей следующих трех документов:

- 1) кредитная политика;
- 2) стандарт кредитования;
- 3) инструкции по кредитованию.

Кроме того, эти три документа будут объединены в один специальный документ – "Управление кредитной политикой".

Кредитная политика определяет руководящие принципы кредитования и стандарты кредитования, общие направления и руководящие принципы кредитования, которые уточняют деятельность сотрудников подразделений, занимающихся кредитованием.

Стандарт кредитования-это документ, который получают все сотрудники, осуществляющие кредитную деятельность, под своим надзором.

В стандарте кредитования рассматриваются следующие вопросы::

- порядок сбора и анализа финансовой информации заемщика;
- требования к обеспечению кредита залогом и гарантиями;
- административные стандарты и правила организации кредитного процесса;
- порядок анализа кредитоспособности заемщика;
- требования к заполнению документов;
- правила для специальных видов кредитования.

Кредитная инструкция подразумевает иллюстрацию этапов последовательности, в которой фиксируется общий алгоритм реализации процедур кредитования [4].

Иными словами, она относится к определенной сфере кредитной деятельности.

В целом кредитная политика отражает все этапы кредитного процесса, включая процесс кредитного анализа и аудита, возможный ущерб кредитам, начиная со сбора необходимой информации о заемщике и анализа кредитоспособности.

Социальная значимость потребительского кредита. Потребительский кредит является важным инструментом компенсации культурных и бытовых потребностей населения.

Список использованной литературы:

1. С.Б. Мақыш, Оқу құралы / “Ақша айналысы және несие” – Алматы, Қазақ университеті, — 2018ж. – 248 бет.
2. Ермаков, С. Л. Основы организации деятельности коммерческого банка / С.Л. Ермаков, Ю.Н. Юденков. - Москва: Высшая школа, 2017. - 656 с.
3. Исакова З.Д. Финансово- кредитная система Казахстана в условиях рыночной экономики Алматы, 2018. – 237с.
4. Казимагомедов, А. А. Банковское дело. Организация и регулирование / А.А. Казимагомедов. - М.: Академия, 2016. - 272 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Маньков Я.В., Рахманкулов А.А., Иманкулов З.Н. – студенты группы МП-2011 р-1

Научный руководитель: к.э.н., ст.преподаватель Оразова Б.Б.

Университет Мирас, г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада кәсіпорындардың маркетингтік қызметінің тиімділігін бағалаудың әдістемелік тәсілдері туралы материалдар талқыланады.

Summary: This article discusses materials on methodological approaches to assessing the effectiveness of the marketing activities of enterprises.

Без полного отражения рыночной ситуации невозможно эффективно продвигать продукт. Поэтому продавец, заинтересованный в эффективности реализации своей продукции, должен знать конкретную ситуацию на рынке и на этой основе принимать обоснованные решения о продаже товара. Для этого необходимо проводить непрерывный анализ пропускной способности системы.

Анализ маркетинга предполагает детальное изучение данных о продаже товара. Объектом анализа являются объем продаж на различных рынках (сегментах), цены, категории покупателей, организация и методы продаж, взаимоотношения с партнерами по каналу продаж, а также способы реализации поставляемой продукции.

Для этих условий важны не только количественные показатели продаж по продуктам и регионам, но и весь комплекс факторов, влияющих на объем продаж: организация сбытовой сети, эффективность рекламы и других средств стимулирования сбыта, правильный выбор рынка, время выхода на рынок [1].

Анализ пропускной способности системы предполагает определение эффективности каждого элемента этой системы, оценку деятельности канала продаж. Анализ затрат на сбыт предполагает сопоставление фактических затрат на сбыт по каждому каналу сбыта с показателями плана для выявления неоправданных затрат, устранения потерь, возникающих в процессе распределения продукции, и повышения эффективности работы системы. Основой любого анализа является информация и то, насколько она достоверна.

Контроль продаж основан на выручке от продаж и стимулировании продаж, а также на расходах на продажи. Часто бывает трудно контролировать и распределять как их самих, так и других.

Существует еще один вопрос, связанный с деятельностью по продажам: как определить доход от конкретного события или группы событий? В зависимости от одного наименования продукта маркетинговые услуги могут привлекать интерес потребителей как к общей компании, так и к другим товарным группам.

Если клиент удовлетворен приобретенными продуктами, он обычно спрашивает, что он производит для компании и какие другие продукты он

производит. Кроме того, расходы на имиджевую рекламу, например, не требуются для пропорционального роста продаж.

Компания может иметь широкий ассортимент продукции, некоторые из которых являются наиболее популярными, и любое предупреждение о логотипе компании приводит к увеличению продаж этих продуктов, и все они не могут быть произведены компанией. Поэтому вопрос о том, насколько фиксирована цена того или иного товара, не является риторическим.

Эффективность сбытовой деятельности рассматривается как отношение дополнительной прибыли, полученной в результате маркетинговой деятельности, к затратам на данную деятельность. Однако, по мнению некоторых авторов, данная справка не всегда удобна: трудно распределять дополнительную прибыль; кроме того, при таком расчете эффективность будет высокой для предприятия, пользующегося минимальным маркетингом (меньше затрат, даже привлечение одного клиента показывает высокую эффективность). Категория эффективности удобна для планирования маркетинговых мероприятий [2].

Для целей контроля продаж эффективность маркетинговой деятельности можно рассматривать как качественную, а не количественную величину (ее количественный учет не ведется). Производительность рассматривается с двух точек зрения: - возможность достижения одних результатов при одновременном снижении маркетинговых затрат; - возможность достижения больших результатов при одних затратах. С одной стороны, эффективность определяется методами и способами, используемыми при продвижении и продаже, с другой - структурой и услугами продаж компании, разработкой маркетинговых стратегий и планов.

Эффективность сбытовой деятельности часто связана с объемом прибыли или рентабельностью. Прибыль можно получить, увеличив цену. Хотя на растущем рынке даже увеличение объема продаж, тем не менее, долю рынка можно остановить, это тот факт, что предприятие не чувствует или недооценивает. Показатель рентабельности несколько статистичен. Увеличится объем продаж-увеличится и прибыль, и себестоимость.

Расчет показателя эффективности проводится по формуле (1):

$$eff = p/Z \quad (1)$$

где p — прибыль (суммарная или по конкретному виду продукции),
 Z — суммарные затраты (себестоимость).

Логично преобразовать, добавив долю рынка q (данного предприятия или конкретного вида продукции).

Назовем новый показатель «динамической эффективностью» расчет проводится по формуле (2):

$$Eff_{mark} = eff \times q \quad (2)$$

В. В. Брюханов предлагает методику оценки эффективности элементов маркетингового комплекса, основанную на экспертных оценках, либо на математических методах, либо на их сложной совместимости. Результатом применения данного метода должно быть определение отклонения реальной ситуации на предприятии от оптимальных значений показателей, то есть отклонения отдельных интегральных показателей эффективности по каждому элементу маркетингового комплекса. На основе полученных индикативных отклонений можно оценить недостатки текущей политики предприятия, а также определить направления ее оптимизации. Для расчета интегральной оценки необходимо использовать показатели деятельности компании, имеющие существенную отдельную степень [3].

Конечно, методика не может быть стандартизирована и отсутствовала в зависимости от специфики различных отраслей и рынков, но общий алгоритм ее применения позволяет выполнять аналитическую работу по анализу и оценке эффективности элементов маркетингового комплекса.

Наиболее эффективные инструменты стимулирования продажи на целевом рынке: реклама товаров, использование товарного знака и сопровождение реализуемой продукции.

Реклама требует значительных финансовых ресурсов, поэтому очень важно его направление, эффективность и своевременность. Определение эффективности рекламы предполагает анализ структуры расходов на рекламу как в целом, так и по отдельным элементам: на рекламные кампании, использование конкретных рекламных средств, производство и распространение рекламных материалов. Цель рекламы заключается в том, чтобы ее направить на определенный рынок, определенную группу потребителей.

Организация рекламной деятельности включает в себя: выбор целевого рынка для данной продукции и рекламных инструментов; проведение целевых рекламных кампаний; размещение тщательно обработанной рекламы, открытой и косвенной рекламы, мнения потребителей о продукте в периодическом издании; использование специализированных газет и журналов, справочников, научных журналов в рекламных целях; проведение рекламных мероприятий для журналистов, исследователей, медицинских работников о продукции нового оборудования, лекарственных средствах, достижениях в области науки и техники; использование товарного знака в рекламных целях.

Эффективность рекламы определяется путем анализа следующих показателей: затраты на рекламу тысячам потенциальных клиентов по каждому инструменту и виду рекламы; процент покупателей, обративших внимание на рекламу и купивших товар; популярность продукции компании в результате рекламной деятельности. Определение эффективности рекламы включает в себя определение того, в какой степени реклама влияет на расширение продаж. Это делается путем балансирования затрат на рекламную деятельность с достигнутыми результатами (увеличение продаж).

Оценка финансовых ресурсов, необходимых для организации правильной и эффективной системы обслуживания потребителей, предполагает создание и оснащение современным компьютерным оборудованием сервисных станций, складов запасных частей, ремонтных мастерских, обеспечение квалифицированным персоналом мобильных мастерских, оказывающих услуги по месту эксплуатации изделия, и расчет других затрат, учитываемых при разработке маркетинговой программы.

К числу важнейших методов стимулирования сбыта следует отнести установление личных контактов с потребителями в местах продажи, проведение деловых встреч, презентаций, симпозиумов, выставок и ярмарок, целенаправленное распространение каталогов и брошюр предприятия, демонстрацию и демонстрацию товаров, прежде всего машин и оборудования в действии за счет специалистов и управляющих фирм, создание системы формирования потребительского спроса и их потребностей, предполагающей предоставление товаров потенциальным потребителям во временное безвозмездное пользование., крупная диверсифицированная компания нуждается в многоканальной системе продаж, которая имеет свои особенности на каждом целевом рынке. Но эта система будет строиться постепенно, поэтапно.

После установления постоянно сложившихся отношений представитель может быть включен в правление посреднической фирмы, а затем приобрести контрольный пакет акций посреднической фирмы и подключить его к системе продаж производителя как филиал или дочернее предприятие [4].

Таким образом, управленческая деятельность считается эффективной, если она полностью или частично решает задачи, реализованные в достигнутом результате, и обеспечивает ее реализацию при оптимальном использовании ресурсов. Задачей анализа системы продаж является получение полной и достоверной информации о рынке сбыта и системе дистрибуции, выявление основных проблем для принятия правильных решений при управлении каналами сбыта.

Список использованной литературы:

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – Новосибирск: Наука, 1992. – 736 с. 10. Пурлик, В.М. Логистика торгово-посреднической деятельности / В.М. Пурлик. – М.: Высш. шк., 2010. – 202 с.
2. Щербаков, В.В. Общетеоретические и прикладные аспекты реализации принципа клиенториентированности бизнеса в маркетинговой логистике / В.В. Щербаков, А.Ю. Дандина // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2014. – Т. 8, № 3. – С. 181–186.
3. Кристофер, М. Маркетинговая логистика: пер. с англ. / М. Кристофер, Х. Пэк. – М.: Издат. дом «Технологии», 2015. – 210 с.
4. Архипов, А.Е. Логистическое управление как инструмент модернизации отечественного рынка услуг / А.Е. Архипов, Л.Б. Нюрнберг // Наука и практика. – 2013. – № 3 (11). – С. 39–44.

СТРАТЕГИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІ ҚОЛДАНУДАҒЫ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕ

Маратов Р.К., Әбдірахман Ұ.Ә., Оразбаева Р.А. – МП-2011 к-2 тобының студенттері

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация о зарубежном опыте применения стратегического менеджмента.

Summary: This article provides information on foreign experience in the application of strategic management.

АҚШ фирмаларындағы стратегиялық басқару 60-жылдардың соңынан америкалық компанияларды басқару тәжірибесіне кіре бастады. Ол кезде оның басты нысаны фирма қызметін әртараптандыру болды, әр өндірістік бөлімше әртүрлі перспективалы базарлардың белгілі бір тобына қызмет көрсетті. Стратегиялық басқарудың 70-ші бағыты өзгерді және 80-ші жылдары ол ағымдағы тиімділікке емес, перспективадағы нәтижелілігіне байланысты шаруашылық қызметтің жекелеген салаларын дамытудың орындылығын бағалауға бағдарланған стратегиялық жоспарлаудың негізіне айналды.

Қазіргі жағдайда фирманың це-лердегі жұмысы ғана емес, осы саладағы немесе ішкі саладағы нарықтың бәсекелестік сегментінде де басты болып отыр.

Американдық компанияларда мұндай сегменттер шаруашылық жүргізудің стратегиялық орталықтарының (ШСО) атауын алды. Фирманың стратегиясын әзірлеудің бірінші қадамы тиісті орталықтарды (нарық секторларын) анықтау және фирманың құрылымымен және оның ағымдағы қызметімен байланыссыз оларды зерттеу болып табылады. Талдау нәтижесі өсу, пайда нормасы, тұрақтылық және технология тұрғысынан кез келген бәсекелестің нарықта ашылуы мүмкін перспективаларды бағалау болып табылады. Екінші қадам-бұл фирма тиісті саладағы басқа фирмалармен қалай бәсекелесуге ниеттенуі туралы мәселені шешу [1].

Стратегиялық басқарудың ұйымдық құрылымын басқарудың жоғары деңгейіндегі стратегиялық даму бөлімі мен ШСО құрайды. Әрбір ШСО белгілі бір қажеттіліктер түрімен де, белгілі бір технологиямен де сипатталады. Ғылыми-техникалық прогрестің жылдам дамуы жағдайында стратегияның маңызды міндеті ескі және жаңа технологиялар арасындағы арақатынасты анықтау болып табылады: дәстүрлі технологияны қандай мерзімге сақтау немесе жаңа технологияға көшу.

АҚШ-тың ірі компанияларында стратегияны әзірлеу және іске асыру үшін фирманың ұйымдық құрылымымен сәйкес келмейтін басқару құрылымы құрылды. Осы жүйенің негізгі буыны мынадай белгілері бойынша өндірістік бөлімшелер кіретін ШСО болды: өткізу нарықтарының ортақтығы, өнімнің біртектілігі және өзара алмастырылуы; оны әзірлеу, өндіру және өткізу үшін ресурстармен қамтамасыз етілуі; бәсекелестердің бейіні мен әлеуеті бойынша

салыстырылатын болуы. АҚШ компанияларындағы ШСО саны өндірістік бөлімшелердің санынан едәуір аз.

ШСО қызмет саласын таңдауға, бәсекеге қабілетті бұйымдар мен өткізу саясатын әзірлеуге, бұйымдар номенклатурасын қалыптастыруға жауапты болады. Өнімнің номенклатурасы әзірленгеннен кейін, көптеген компанияларда пайданы сатуға жауапкершілік тиісті өндірістік бөлімдерге беріледі [2].

Фирманың ішінде ШСО құрудың басты критерийлері: осы стратегиялық бағыт бойынша дамудың ЭФ-перспективалығы, технологияны тиімді пайдалану; рентабельділіктің жоғары деңгейі болып табылады.

ШСО құру туралы шешім қабылдау кезінде ең алдымен мыналар анықталады: қанағаттану қажет талаптар, жаңа технологияларға көшу, клиенттердің түрлері. Айқындаушы факторлар мыналар болып табылады: сұраныстың даму фазасы, нарық мөлшері, сатып алу қабілеті, сауда кедергілері, сатып алушылардың әдеті, бәсекелестердің құрамы, бәсекелестіктің қарқындылығы, өткізу арналары, мемлекеттік реттеу, елдегі тұрақсыздық - экономикалық, технологиялық, әлеуметтік-саяси.

Әдетте стратегиялық даму модельдері әрбір өндірістік бөлімше мен ШСО үшін әзірленеді, содан кейін корпорацияның бірыңғай моделіне біріктіріледі. Әрбір модельде 30 деңгейге дейін болуы мүмкін. Модельдер негізінен корпорация бөлімшелерінің 5 - 10 жылға стратегиялық дамуын бағалау үшін пайдаланылады [3].

Американдық тәжірибе біз үшін екі себеппен қызықты болуы мүмкін. Біріншіден, оларды жергілікті жағдайларға бейімдеуді ескере отырып, басқарудың тәсілдерін, әдістерін, технологиялары мен тұжырымдамаларын көшіру, қолдану тұрғысынан. Екіншіден, ол пайдалы болуы мүмкін, өйткені олардың басқару психологиясын, шешім қабылдаудың уәждемелік базасын терең ұғынуға және түсінуге, тиімді өзара іс-қимыл және олармен ынтымақтастықты дамыту үшін көмектесе алады.

Сондай-ақ жапондық компанияларда стратегиялық менеджментті қолдану ерекшеліктерінің бірі дұрыс әзірленген стратегия болып табылады:

- бөтен капиталды пайдалана отырып, жабдықтарды кеңейтуге және жаңғыртуға капитал салу;
- жас білікті мамандар-университет түлектерінің тірегі.

Көптеген жапон компаниялары шетелдік инвестициялар стратегиясының экс-портын кеңейту стратегиясын қалайды. Бұл, ең алдымен, шетелдердегі капитал салымдарының тәуекелімен байланыстырады. Олар тәуекелдің тән жағдайлары деп санайды:

- филиал орналасқан елдің кәсіподақтарының жергілікті қызметкерлердің жалақысын арттыру туралы талаптары:

- Еңбек өнімділігі жоспарланғаннан әлдеқайда төмен болуы мүмкін;
- филиал шығаратын өнімнің сапасы бас компанияның өніміне қарағанда төмен болуы мүмкін;
- саяси, экономикалық және конъюнктуралық жағдайларға байланысты тәуекел.

Жапон компанияларында стратегиялардың келесі түрлері кеңінен қолданылады (кесте 1):

- Өнім-нарық
- Маркетинг
- Бәсекелестік
- Инновация
- Шетелдік өндіріс
- Экспорт
- Лицензиялық алмасу

Кесте 1- Жапон компанияларының стратегияны таңдауы

I. таңдау: экспортқа бағдар	Себебі
1. Жаңа өнім өндіретін шағын фирмалар (жоғары сапалы сағаттар, фотоаппаратуралар)	Көлік шығындары төмен
2. Компания көлемі бойынша орташа-автомобиль, болат құю	Шетелдік инвестициялар тәуекелі тым үлкен
3. Тапсырыс бойынша тауарлар өндіретін ірі компаниялар (электр жабдықтары мен кемелер))	Шетелдік филиалдарды өндірістік бақылау қиындады
II. Таңдау: елеулі шетелдік өндіріс және шағын экспорт	
1. Импортық шикізатты пайдалана отырып, жаппай тауарлар өндіретін компаниялар (қағаз)	Көлік шығындары шетел инвестициялары компанияны шикізат көздерімен қамтамасыз ету үшін жүргізіледі (дайын өнімнің экспорты қиындау)
III. Таңдау: елеусіз шетелдік өндіріс және шағын экспорт	
1. Күрделілігі және технология деңгейі бойынша орташа тауарлар өндіретін компаниялар (Тұрмыстық электр құралдары, резеңке қақпақтар))	Табысты шетелдік операциялар
2. синтетикалық талшықтарды өндіру жөніндегі компаниялар	Өнімнің әлемдік нарықта бәсекеге қабілеттілігі жоқ.

Ірі әртараптандырылған компания әдетте әртүрлі стратегияларды пайдаланады:

- өнімнің сипаты;
- қажетті инвестициялар көлемі;
- тауар қозғалысы шығындарының шамасы;

Жапон компанияларында стратегияны таңдаудың негізгі принциптері:

- Шағын, жинақы, өзінің өндірісі үшін жоғары технология деңгейін талап ететін бұйымдар-экспортқа бағдарлауды талап етеді.

- Өндіріс үшін ең озық технологияларды талап етпейтін көлемі бойынша шағын бұйымдар экспортқа да, заруаға да-беж өндірісіне де бағдар беруді талап етеді.

- Өлшемдері бойынша орташа және озық технологияларды талап ететін бұйымдар шетелдік өндірісті ұйымдастыру үшін қолайлы (электр тұрмыстық аспаптар мен резеңке шиналар). Оларды өндірудің жоғары технологиялық

деңгейі олардың жоғары бәсекеге қабілеттілігінің кепілі болып табылады. Мұндай тауарлар тасымалдаудың ерекше жағдайларын талап ететіндіктен, олардың тауар қозғалысына жұмсалатын шығындар үлкен. Сонымен қатар, олардың кең ауқымды өндірісі мен сыртқы нарықтарға бағдарлануын ескере отырып, бас компанияның шетелдік филиалдарын басқару қиын емес.

- Ауыр энергетикалық жабдықты (электрогенераторлар) шетелдік филиалдарға шығару үшін мақсатсыз-бейнелі түрде беру керек, өйткені ол тапсырыс бойынша жүргізіледі және мұндай өндірісті алыс қашықтықта басқару қиынға соғады.

Шикізат тауарларын өзінің бақылауындағы шетелдік кәсіпорындардан алу немесе ол үшін бірлескен кәсіпорындарды ұйымдастыра отырып әзірлеу неғұрлым орынды.

Өндірістің технологиялық деңгейінің төмендігінен тамақ өнімдері мен тоқыма бұйымдары негізінен ішкі нарыққа бағдарланады, алайда жақсы белгілі тауар белгісі бар өнімдер экспортталуы мүмкін және жекелеген елдерде өндірістік филиалдарды құру мақсатқа сай болуы мүмкін [4].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1.Послание Президента Республики Казахстан Назарбаева Н. А. Стратегия «Казахстан - 2050». Официальный сайт - <http://www.strategy2050.kz/>
- 2.Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. - М.: Дело, 2015. - 144 с.
- 3.Дафт Р.Л. Менеджмент. 6-е изд. М.:ИНФРА-М, 2015 - 502 с.
- 4.Пирс, П Д. Стратегический менеджмент / Д. Пирс П, Р. Робинсон; Пер. с англ. Е. Милютин. - СПб.: Питер, 2018. - 311с.

ӘОЖ 336.71

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕР КАПИТАЛЫНЫҢ ЖЕТКІЛІКТІЛІГІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ

Маулен Ж.Ш., Зайдинов Н.Б., Полатов А.Б. – ЭУ-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Темирова Ж.Ж.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Исследование посвящено разработке методов оценки достаточности капитала коммерческого банка и уточнению рассматриваемых дефиниций и категорий. Использовался системный подход.

Summary: The Study is devoted to the development of methods for assessing the capital adequacy of a commercial Bank and the clarification of the definitions and categories under consideration.

Бүгінгі күні қазақстандық нарықта жұмыс істейтін көптеген қаржы институттарының ішінде жетекші орындардың бірін банктер алады. Олар жүзеге асыратын ақша қаражаты ағынын шоғырландыру, қайта бөлу және реттеу қор нарығын және мемлекет экономикасының нақты секторын дамытуға тікелей әсер етеді. Сондықтан экономиканы жаңғыртуды банк секторын институционалдық қайта бағдарлаудан бастау қажет.

Қазіргі заманғы банк жүйесінің алдында тұрған басты проблемалардың бірі ірі кредиттік ұйымдарда банк ісін шамадан тыс шоғырландыру болып табылады. Жүргізілген зерттеу келесі үрдісті анықтауға мүмкіндік берді – жүйе құраушы коммерциялық банктер бәсекелестік ортаны құруға және банк өнімдерінің жаңа желісін әзірлеуге мүдделі емес. Олар капиталдың жылдам айналымымен экономиканың секторларын басымдықпен кредиттей отырып, барынша пайда алу мақсатында "туудан" алынған ережені пайдаланады; тиісті мүдделерді мүдделерді мүдделерге қолдау; өз тобының және т. б. ішінде кірістерді қайта бөлуге мүмкіндік беретін мемлекеттік субсидияларды, дотацияларды, ерекше өкілеттіктерді өз пайдасына бөлу [1].

Базель келісімдеріне сүйене отырып, ҚРҰБ коммерциялық банктерді өз қызметінің көрсеткіштерін қысқа мерзімде (еуропалық коммерциялық банктерге қатысты) әлемдік стандарттарға сәйкес келтіруге мәжбүр етеді. Реттеуші талаптардың қатаң шеңберіне қойған коммерциялық банктер қосымша пайда мен банк жүйесінің басқа қатысушыларынан артықшылық алу үшін әртүрлі жолдарды іздестіруге мәжбүр, басқаша айтқанда, реттеуші оларды рента іздеуге итермелейді [2].

Банк секторының алдында тұрған басқа ірі ғылыми проблема коммерциялық банктің капиталын сапалы бағалау болып табылады, өйткені оның шамасы есептеу тәсіліне байланысты айтарлықтай өзгеруі мүмкін, ал жасалған қорытындылардың дұрыс еместігі экономикалық агенттер үшін елеулі теріс салдарларға әкеп соқтырады.

Өңірлік экономикалық кластердің дамуының баяулауы немесе оның стагнациясы, оның ішінде экономикадағы дағдарыстық құбылыстардың әсері банктер қызметінің нәтижелілігіне де теріс әсер етеді. Экономикалық өсу циклінің басында банк қызметтеріне қажеттілік артады, кредиттік операциялардың көлемі ұлғаяды, ал кредиттік жүйенің өзі оның экономикалық тиімділігі ұлғайған кезде үдемелі даму кезеңіне енеді: кредиттік ұйымдардың пайдасы артады, ықтимал тәуекелдер төмендейді, банктердің ақша резервтері қалыптасады. Коммерциялық банктердің тұрақтылығы мен дамуына Саяси тәуекелдер де әсер етеді. Ел дамуының экономикалық стратегиясының ішкі тұрақтылығы мен түсініктілігі аса маңызды болып табылады. Саяси ұмтылыстардың ыдырауы кезең-кезеңмен дамудың бәсеңдеуіне алып келеді, нәтижесінде кредиттік капитал экономиканың басқа секторларында қосымша іздейді.

Бүгінгі таңда коммерциялық банктің капиталы банктің көптеген салымшылары мен клиенттерінің қолма-қол және қолма-қол емес түрдегі, бағалы қағаздар, қымбат металдардан жасалған Құймалар мен монеталар түріндегі ақша қаражатын білдіреді. Бұл несие ұйымына жедел, қайтарымды және ақылы негізде тартылған қаражат есебінен өзінің операциялық қызметін жүзеге асыруға, ағымдағы және күрделі шығындарды қаржыландыруға, клиенттерге пайыздарды төлеуді жүзеге асыруға, кредиттер мен т. б. беруге мүмкіндік береді. Мұндай іс жүзінде қалыптасқан жағдай кез келген коммерциялық банктің мөлшеріне қарамастан тұрақтылығына күмән тудырады.

Экономикалық ғылым "капитал" терминін басқаша қарастырады. Бұл көптеген анықтамалардың болуымен және капиталдың құнын есептеудің жалпы қолданылатын әдістемелерінің жоқтығымен расталады.

Тұрақты өзара байланыстағы және өзара тәуелділіктегі оның өмір сүруінің әртүрлі нысандары мен түрлерінің алуан түрлілігі ол туралы әртүрлі көріністері бар және меншік иесінің экономикалық жағдайына әсер ететін заттай фактор ретінде айтуға мүмкіндік береді. Демек, авторлық трактідегі капитал – бұл меншік иесіне ақшалай табыс әкелетін материалдық, қаржылық және адами ресурстардың барлық жиынтығын қамтитын экономикалық санат. Бұл ретте Банктің меншікті капиталын коммерциялық банктің қызмет ету және қаржы қызметінің көздерін қалыптастыру ерекшеліктерін ескере отырып қараған жөн. Банк капиталының мәні оның функциялары (қорғаныс, жедел, реттеуші) арқылы, ал абсолюттік мәндегі оның шамасы – банк капиталының көрсеткішін есептеу моделі арқылы көрсетіледі.

Коммерциялық банктің меншікті қаражаты және оның капиталы тең болып табылмайды. Кейбір қорлар мен резервтер Банктің меншікті капиталының есебіне кірмейді, өйткені тәуекелдерді азайту үшін құрылатын резервтердің бір бөлігі ауыспалы сипатта болады және осы резервтердің мөлшері мезгіл-мезгіл өзгереді. Сонымен бірге банк капиталын белгіленген талаптарға сәйкес есептеу кезінде мұндай резервтерді енгізу түсінілмейді. Коммерциялық банктің меншікті капиталы жарғылық және резервтік капитал, Эмиссиялық кіріс ретінде берілген: олардың үлесі жалпы соманың 80% - дан астамын құрайды [3]. Капиталдың есебіне енгізілетін басқа элементтер жинақтау және арнайы мақсаттағы қорлар, өткен жылдардың және ағымдағы жылдың бөлінбеген пайдасы болып табылады.

Банк капиталының жеткіліктілігі проблемасы кредиттік сектор активтерінің жоғары өсуімен айтарлықтай күрделенеді. Бұл ең алдымен тәуекел деңгейі төмен халық пен кәсіпорындар тарапынан банк өнімдеріне деген сұраныстың өсуімен байланысты. Ағымдағы даму кезеңінің ерекшелігі, банк өнімдеріне сұраныстың ұлғаюымен деформацияланған ұсыныспен сөзсіз өтелетінін білдіреді.

Коммерциялық банктің капиталын бағалау кезінде кредиттік ұйымның меншікті, заемдық және тартылған қаражатының, меншікті және заемдық капиталдардың құрылымының тұтастығынан бас тарту керек. Бұл ретте меншікті қаражаттың шамалы қатысуымен қарыз капиталын пайдалану біздің ойымызша, банк капиталын қалыптастырудың маңызды ерекшелігі болып табылады. Капитал, біріншіден, шығындарды жеңуге және Банктің төлем қабілеттілігін сақтауға мүмкіндік беретін буфер болып табылады; екіншіден, қаржы нарықтарының ресурстарына қол жеткізуге мүмкіндік береді және өтімділікпен қиындықтардан құтқарады; үшіншіден, салымшылардың банктегі сенімділігін арттыруға ықпал етеді және кредиторларға қаржылық тұрақтылықты көрсетеді. Банк капиталы деп оның меншікті және Қарыз қаражатын ғана емес, банктің төлем қабілеттілігін бағалау кезінде банк

қызметінің ерекшелігін барынша толық ескеретін санатты түсіну керек. Біз келтірілген анықтама осы талаптарға толық сәйкес келеді.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Бондаренко М.Д. Совершенствование метода мультипликаторов собственного капитала при оценке стоимости банков // Банковское дело. 2015. № 7. Б. 20–25.
2. Солдатова Е.В. Интеллектуальный капитал как стратегический фактор стоимости коммерческого банка // Управление экономическими системами. 2017. № 9. Б. 45–50. URL: <http://78.46.212.141/ru/uecs-09-92006/item/66-2017-03-21-07-07-25>
3. www.nationalbank.kz

УДК 336.201

**НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ
ПРИНЦИПА СПРАВЕДЛИВОСТИ
В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ**

Менлибаева А.М., Жақыпов И.Ж., Қасым С.Б. – студенты группы БФ-2011 к-2
Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель Кейкова Ж.К.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада салықтық реттеу механизмі және салық жеңілдіктері салық салудағы әділеттілік қағидатын іске асырудың маңызды құралы ретінде қарастырылады.

Summary: This article examines the mechanism of tax regulation and tax benefits as the most important tool for implementing the principle of fairness in taxation.

Совокупность видов налогов, вводимых в государстве, форм и методов их построения, а также органов налоговой службы составляют государственную налоговую систему. Налоговые системы могут представлять собой очень сложную модель, поскольку существует множество налогов, их сборов, способов сбора налогов и налоговых льгот.

Налоговые льготы занимают особое место среди составляющих механизма налогового регулирования различных налоговых инструментов.

В формировании налоговой справедливости располагается всеобщее равенство, по этой причине любое расхождение от него вступает в разногласие с основной идеей справедливости. Отталкиваясь из двух основных подходов к справедливому распределению налогового бремени: принципа эквивалентности и принципа платежеспособности, налоговые льготы с одной стороны противоречат требованию справедливости, поскольку не соблюдают формальное равенство, но с другой стороны, напротив выступают главным инструментом ее достижения, призывая сгладить существующее неравенство.

Поскольку их налоговые льготы экономического характера не вытекают из сущности налогообложения как налогового платежа, их реализация представляется целесообразной только в тех случаях, когда налогоплательщик не в состоянии уплатить требуемую сумму налоговых обязательств, несмотря на то, что он пользуется государственными услугами наравне с другими. Эта роль налоговых льгот будет способствовать снижению неравенства

налогоплательщиков, что является главной целью регулярной налоговой системы. В этой роли преимущества налогов не только противоречат справедливости, но и их наличие является одним из признаков справедливой системы налогообложения. Учитывая это, можно предположить, что в налоговой сфере некоторые преимущества в налоговой сфере должны быть предоставлены налогоплательщикам с меньшей платежеспособностью. Однако даже на современном этапе развития казахстанской налоговой системы налоговые льготы предоставлялись не только на этой основе, но и на ряде других, иногда различных основаниях.

Анализ действующего налогового законодательства и задач показывает, что система налоговых льгот сегодня характеризуется рядом недостатков, которые, в конечном итоге, приводят к значительным потерям бюджета. Особенностью системы налоговых льгот в Казахстане является отсутствие четкого определения этого понятия в Налоговом кодексе Республики Казахстан. Несмотря на длительный период существования данного определения, большинство исследователей, работающих над налоговыми вопросами, приводят его к выявлению отсутствия налоговых льгот, что, в свою очередь, затрагивает не только теоретические проблемы налогообложения, но и непосредственно влияет на налоговую практику.

Не менее важной с точки зрения теории и практики справедливой налоговой системы является ставка налоговых льгот. Наиболее известен рейтинг, составленный экспертами организации международного сотрудничества и развития (ОЭСР), в рамках концепции налоговых расходов, все из которых знакомы с положениями налогового законодательства, процедурами, правилами и практикой, позволяющими снизить размер уплаты налогов и сборов, а также изменить срок уплаты для определенной категории налогоплательщиков по сравнению со стандартным, налоговым требованием[1].

На современном этапе формирования налоговых систем налоговые льготы перестали рассматриваться в качестве исключительно факультативного элемента налога, вместо этого налоговые льготы зачастую используются в качестве эффективного инструмента налогового регулирования, посредством которого осуществляется воздействие на различные сферы экономической деятельности и (или) поведение налогоплательщиков.

Такая роль налоговых льгот призвана исполнять функцию источника средств для финансирования отдельных категорий налогоплательщиков и (или) определенных видов экономической деятельности, что, в свою очередь, не в коей мере не соответствует экономической природе налога в качестве фискального платежа, целью которого является обеспечение стабильных доходов бюджета. Таким образом, на сегодняшний день значение налоговых льгот достаточно трудно переоценить несмотря на факультативный характер их правовой природы.

В результате широкого использования налоговых льгот в качестве регулятора экономической деятельности сегодня возникает проблема оценки

эффективности их применения, поэтому необходимо разработать методы оценки налоговых льгот. Известно, что на данном этапе развития законодательство государственного уровня не регламентируется никакими разработанными методиками оценки эффективности налоговых льгот. Этот факт дает основание сделать вывод о том, что оценить эффективность налоговых льгот не просто, кроме того, ни один из существующих методов оценки эффективности налоговых льгот не учитывает налоговую нагрузку на группы налогоплательщиков, возникающую в результате компенсации бюджетных потерь в виде предлагаемых доходов. Убытки от снижения налоговой нагрузки одной категории налогоплательщиков за счет другой могут превышать влияние налоговых льгот, которые не могут быть оценены при определении их эффективности [2].

В итоге, результатом неэффективных налоговых льгот становятся не только прямые выпадающие доходы бюджета, но и такие явления, как снижение стимулов к экономической мотивации субъектов хозяйствования, не использующих налоговые льготы, в результате снижения общей конкурентоспособности производимых ими товаров (работ, услуг), что в свою очередь способствует замедлению темпов экономического роста, укреплению социального неравенства, напряженности в обществе и др.

Несмотря на мировой опыт широкого применения налоговых льгот в качестве меры государственной поддержки это создает определенную проблему. В качестве примера можно рассмотреть отдельные льготы по корпоративному подоходному налогу. НК РК включает многообразие льгот в отношении доходов для целей налогообложения, при анализе которых обращают на себя внимание, как минимум две проблемы:

1) включение в состав льготлируемых доходов, операций, не являющихся доходами в финансовом смысле, в частности поступления активов по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п., в порядке предварительной оплаты товаров (работ, услуг); задатка или залога; получение и погашение кредита (займа) и др.;

2) предоставление налоговой льготы без учета способности к уплате обязательного платежа, и, как следствие, отсутствие пределов предоставления льготы. Например, льготы в отношении безвозмездно полученного имущества [3].

Первая проблема связана с несовершенствами юридических дефиниций налогового законодательства, вторая – напрямую сопряжена с нарушением принципа справедливости в налогообложении. И если несовершенства юридической техники, возможно, исправить посредством внесения изменений и (или) дополнений в законодательство о налогах и сборах, то решить вторую проблему представляется гораздо сложнее.

Рассмотренные в нашем примере налоговые льготы по корпоративному подоходному налогу вводились законодателем в разные временные периоды, что вполне объяснимо в условиях казахстанской налоговой практики. Однако,

не стоит отрицать, что при введении налоговых льгот законодатель руководствуется в том числе и требованиями соблюдения принципа справедливости в налогообложении. Вместе с тем, на сегодняшний день отдельные положения НК РК не позволяют проследить связь конкретной льготы с требованиями налоговой справедливости. С точки зрения налоговой справедливости не представляется возможным определить, почему такие доходы не должны облагаться обязательным платежом, более того совершенно не ясен экономический или социальный эффект такой льготы.

Характерно отметить, что на данный момент невозможно провести оценку общей величины налоговых расходов, образовавшихся в результате предоставления льгот по КПН, в том числе и по налоговым льготам, рассмотренным выше, по причине отсутствия в свободном доступе открытой статистической информации, поэтому об оценке эффективности подобных льгот пока говорить не приходится. Таким образом, на сегодняшний день не представляется возможным оценить эффект от применения большинства действующих налоговых льгот. В существующей налоговой практике установления и введения налоговых льгот такой эффект оценивается исключительно на стадии введения налоговой льготы без последующей оценки ее действия. Проблема состоит в том, что предоставляемые в настоящее время налоговые освобождения являются непрозрачными, их размер и общую сумму весьма сложно определить.

Таким образом, на современном этапе развития национальной налоговой системы необходим выбор критериев установления налоговых льгот, в противном случае неизбежен рост выпадающих доходов в отсутствие механизма оценки эффективности предоставленных налоговых льгот.

Поскольку налоговые льготы по своей экономической природе не вытекают из сущности обязательного платежа как фискального платежа, сохранение их представляется целесообразным только в тех случаях, когда налогоплательщик не способен уплатить требуемую сумму обязательного платежа, несмотря на то, что он пользуется услугами государства наравне с остальными. Такая роль налоговых льгот будет способствовать сокращению неравенства налогоплательщиков, что и является основной целью справедливой. В этой роли налоговые льготы не только не противоречат принципу справедливости, но их наличие является одним из признаков справедливой системы налогообложения.

Список использованной литературы:

1. Агапханов К. А. Налоговая система в рамках экономической безопасности Казахстана. // Налоговый и инвестиционный бюллетень, 2016 - № 5. - стр. 21-22.
2. Искакова З. Д. Реформирование налоговой системы при решении вопроса формирования доходов государственного бюджета в Казахстане // Вестник КазНУ. Они аль-Фараби. - январь 2018 № 5. - 109-114.
3. Налоговый кодекс «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗРК (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.01.2020 г.)

ВОПРОСЫ РИСКА В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мирзабекова Г.Ф., Рузимов О.Р., Райимов А.Н.– студенты группы ЭУ-2011 р-2
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада банк қызметіне тән түрлі банк тәуекелдерінің сипаттамасы берілген. Банк тәуекелін тәуелсіз банктер үшін теріс салдарларға әкеп соқтыратын оқиғалар тізбегі ретінде қарастыруға болады.

Summary: The article describes various banking risks typical for banking activity. Bank risk can be seen as a series of events that have negative consequences for independent banks.

Банковский риск постоянно присутствует в деятельности банковского института. Определить банковский риск в зависимости от фактора субъективности в оценке и точного количественного представления банковских рисков достаточно сложно.

Единого общепринятого определения банковского риска не существует, однако все эксперты в этой области признают, что это понятие отражает: причины нестабильности банковских рисков; критическую точку проявления банковских рисков, определяемую целями банка; вероятность того, что банковские риски не достигнут поставленных целей.

В конкретном случае банковского риска субъектом является банковская организация. В упрощенном определении понятия банковский риск указывается приведенная стоимость всех затрат или дополнительных расходов, которые несет или может повлечь банковская организация.

Банковский риск включает в себя два элемента: неопределенность в отношении действий в будущем; склонность к возможным потерям.

Равновесная тактика определения основных категорий рисков, присущих финансовому сектору, требует их систематизации. Рассмотрим наиболее важные из этих таксономий.

По мнению некоторых ученых, банки сталкиваются с некоторыми общими рисками, в частности [1]:

- кредитный риск-неисполнение одной из сторон своих обязательств;
- рыночный риск представляет собой возможность убытков, связанных с изменением общих и непредсказуемых рыночных ставок или процентных ставок;
- операционным риском является возникновение убытков, связанных с ошибками, вызванными человеческим фактором, совершением противоправных действий или отсутствием внутреннего контроля;
- правовой риск-это риск, возникающий в результате применяемого к договору режима правового регулирования;
- риск ликвидности-это риск, при котором невозможно продать определенный актив быстро и без значительных с точки зрения цены затрат;
- регулирующий риск включает в себя подверженность рыночным рискам и кредитному риску в течение платежного периода;

- реальный риск заключается в снижении стоимости актива, а снижение стоимости не связано с общей тенденцией рынка[2].

Специфика международных операций определяет специфику поведения банковских структур. Таким образом, риски можно разделить на две группы: чистые и прибыльные риски (спекуляция). Чистые риски характеризуются формированием подверженности риску в ходе деятельности организации и определяют наступление событий, при которых возникают убытки в результате банковских процедур. В этой категории рисков выделяются следующие группы рисков: физические риски, финансовые риски, риски незаконной и мошеннической деятельности, а также риски привлечения к ответственности[3].

Спекулятивные риски можно охарактеризовать с учетом обстоятельств, при которых подверженность этому риску формируется в результате попыток получить более высокую прибыль, что может привести к убыткам и дополнительным убыткам в банке.

Другая классификация банковских рисков основана, с одной стороны, на спектре банковских операций, которые могут представлять риски, а с другой - на форме таких рисков. С этой точки зрения различают следующие категории рисков::

- финансовые риски, которые необходимо учитывать при управлении балансом;

- риски, связанные с осуществлением деятельности, специфичной для предоставления банковских услуг;

- экологические риски, возникающие в ходе банковской деятельности в конкурентной среде, регулируемой Службами банковского надзора, и в экономической сфере, развитие которой находится в постоянной динамике [4].

Банковские риски - это вероятностные события, которые могут повлиять на деятельность банка. Они могут принимать разные формы:

- риск потери капитала характеризуется показателем покрытия капитала рискованными активами. К категории рискованных активов относятся кредиты с высоким уровнем риска (кредиты физическим лицам, кредиты с недостаточным обеспечением);

- риск ликвидности характеризуется соотношением активов и обязательств, чувствительных к процентным ставкам;

- риск изменения процентных ставок по мобилизованным ресурсам;

- риск вымывания капитала через механизм воздействия инфляции;

- риск возврата капитала под влиянием условий внешних заимствований.

По нашему мнению, наиболее важным из всех перечисленных выше рисков является риск потери капитала и недостаточной ликвидности.

По нашему мнению, классификация банковских рисков особенно важна в процессе управления рисками. Надлежащее управление рисками должно позволять банку выявлять и оценивать банковские риски, управлять ими, устранять и предотвращать риски, а также финансировать их.

В той степени, в какой риски существуют и формируются, они представляют особую проблему из-за скорости, с которой они вызывают соответствующие эффекты, и того, как они влияют на результаты деятельности кооперативных банковских организаций, в частности, на показатели затрат и прибыли банка. Поэтому идентификация рисков необходима для определения наиболее эффективных мер по их снижению и устранению [5].

Принимая во внимание вышесказанное, мы можем сформулировать следующие выводы: :

- банк является хозяйствующим субъектом, действующим на конкурентном рынке в соответствии с рыночными законами;
- На капитал банка влияют факторы, характерные для рынка капитала, с одной стороны, и экономические факторы, которые косвенно влияют на банк через экономических агентов, пользующихся банковскими услугами;
- при оценке системного риска необходимо учитывать типологию банковских рисков;
- Оценка жизнеспособности банка должна основываться на глубоком и полном финансовом анализе, учитывающем как финансовые, так и нефинансовые аспекты деятельности банка;
- при развитии банковского сектора в функционирующей рыночной экономике многокритериальный подход к банковскому риску является обязательным.

Список использованной литературы:

1. Валенцева Н.И., Лаврушин О.И. Банковские риски. М.: Кнорус, 2013. 24 с.
2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. М.: Дело и сервис, 2014. 67 с.
3. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском. Минск: Новое знание, 2017. 336 с.
4. Костюченко Н.С., Анализ кредитных рисков. СПб.: Скифия, 2015. 57 с.
5. Леонович Л.И., Петрушина В.М. Управление рисками в банковской деятельности. М.: Дикта, 2015. 136 с.

ОӘЖ 589.14.55.58.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОЙ РЕКЛАМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Мурысин С.О., Ким Д.Д., Шафигуллина А.В. – МП-2011 р-1
Научный руководитель: к.э.н., ст.преподаватель Оразова Б.Б.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Қазақстандық жарнама дамуының негізгі проблемалары және оларды шешу жолдары туралы мәліметтер талқыланады.

Summary: This article examines the main problems of advertising development in Kazakhstan and ways to solve them.

В настоящее время к проблемам рекламного бизнеса экспертами относятся: низкий спрос на рекламные услуги со стороны отечественных

производителей (52,5% опрошенных), высокие налоги (47,0%), высокая конкуренция на рынке рекламы (32,5%), недостаток квалифицированных кадров (41,2%), неправильность рекламы и ее неэффективность, что является следствием несовершенства законодательства о рекламе.

Если вы проанализируете вопросы по важности, то 1-й вопрос-неправильность рекламы, отсюда и негативное отношение к ней. Ложная реклама предоставляется рекламодателем, не заинтересованным в поддержании положительного имиджа своей компании. Его цель-максимально привлечь одноразовых потребителей этого продукта для получения максимальной прибыли. Рекламодатели не несут ответственности за достоверность информации, так как они всегда предупреждают тех, кто предназначен для рекламы [1].

Рекламодатели, заинтересованные в поддержании имиджа своего бренда, дают достоверную информацию о продукте своей работы, но распознать правильную рекламу от неправильного потребителя можно только потратив свои деньги методом проб и ошибок. Этот вопрос можно решить одним способом-совершенствованием законодательства о рекламе.

Это приводит к проблеме № 2-несовершенству правовой базы. Целью настоящего Закона является предупреждение и пресечение соответствующей рекламы, которая может ввести в заблуждение потребителей, нанести вред окружающей среде, здоровью или имуществу граждан и юридических лиц, их чести, достоинству и деловой репутации.

Согласно закону «ненадлежащая реклама» - это «недобросовестная, ложная, заведомо ложная и иная реклама, нарушающая требования к ее содержанию, времени, месту и способу распространения».

Однако этот закон очень сложный для защиты прав потребителей, эксперты говорят о нем противоположное мнение:

- Многие недостатки закона проявляются в рекламной деятельности
- Закон работает очень хорошо
- Они постоянно пытаются его политизировать плохо;
- Закон очень мягкий, он не всегда позволяет защитить права потребителей.

Закон содержит следующую статью: «реклама рецептурных лекарственных средств допускается только в печатных изданиях, предназначенных для медицинских и фармацевтических работников».

Если потребитель вводит в заблуждение как «злоупотребление доверием физических лиц или их недостаточный опыт и знания, в том числе в связи с отсутствием в рекламе какой-либо важной информации», то это просто называется недобросовестным [2].

Антимонопольные органы вправе защищать потребителей своими «средствами».

Проведение любой рекламной кампании сопровождается вложением материальных ресурсов, поэтому определяется количество затрат,

необходимых для получения определенного результата, т. е. анализируется вопрос «эффективность» – 3 рекламы.

Американцы говорят, что конкуренция, вызванная рекламой, одновременно гарантирует взаимно искажающее предложение, возникают проблемы выбора, принятия решения и отказа. Кроме того, рекламный продукт должен быть хорошим, потому что если он плохой, то хорошая реклама поможет всему миру узнать о нем. Какова же истинная эффективность такой рекламы?

Взаимодействие на любом рынке-это, прежде всего, конкуренция. Международная конкуренция на Национальном рекламном рынке весьма разнообразна.

Конкуренция на любом рынке, в том числе и рекламном, ведется в двух основных формах-ценовой и неценовой. Первый предполагает стремление предложить рекламодателям наиболее рентабельный вариант производства (размещения) рекламной продукции. Второй-привлечение с помощью качества его реализации, а также набора дополнительных услуг в рамках рекламно-маркетинговых стратегий.

Казахстанские и иностранные рекламодатели оказываются в равных условиях. Первый пользуется услугами национальных рекламных посредников, второй оказывает услуги в других странах через посредничество фирм, расположенных за рубежом.

Таким образом, при наличии в основном глобальных, централизованных управляемых зарубежных рекламных кампаний развивается международная конкуренция между иностранными и отечественными участниками рекламного рынка за доступ к национальным рекламным носителям и аудиториям.

Если есть дифференцированные децентрализованные управляющие компании, то борьба между рекламодателями проводится для отечественных производителей рекламы, а затем-для отечественных поставщиков рекламы.

Таким образом, форма международных рекламных кампаний (глобальных или дифференцированных, централизованных или децентрализованных) во многом определяет форму международной конкуренции на национальных товарных рынках. Выбор иностранных рекламодателей обуславливает еще одно направление международной конкуренции на Национальном рекламном рынке – борьбу отечественных и зарубежных производителей рекламы за иностранных рекламодателей [3].

Как известно, рекламный рынок Казахстана монополизирован рекламными тайм-менеджерами или платформами, а не производителями рекламы. Эта монополия создает неравные условия для разных клиентов-она ограничивает доступ к каналам распространения для значительной части специалистов в области рекламной продукции.

Монополизация распространения рекламы стала фактором международной конкуренции на рекламном рынке, поскольку она ставит иностранцев в доминирующее положение по сравнению с отечественными рекламодателями.

Они используют только казахстанские каналы для распространения рекламной информации, создаваемой за пределами страны. В результате казахстанские профессиональные рекламные производители практически полностью потеряли средства массовой информации, что приводит к полной потере конкурентоспособности казахстанских участников рекламного и товарного рынков. В таких случаях в связи с негативными ожиданиями будут снижены рекламные расходы отечественных компаний и иметь место их отток с Национального рекламного рынка на региональный рынок, и наоборот, сохранение ведущих позиций иностранцев в национальных СМИ.

Рекламодатель и потенциальный потребитель рекламируемого товара или услуги. Рекламное слово французское «teklame» -объявление о продаваемых товарах и предлагаемых услугах, предпочтение в виде, который может привлечь внимание общественности: распространение и распространение больших цветных плакатов, плакатов и брошюр с похвальными листами. Без четко установленных каналов связи между рекламодателем и аудиторией он не регистрируется в памяти, условно воспринимается как ненужная информация, следовательно, неэффективно реализуется.

Реклама оказывает сильное воздействие на потребителей, так как достигает возбуждения от необходимости покупки, что является главной целью рекламодателя. Однако разнообразие и противоречия рекламы часто приводят к путанице потребителей.

Для того чтобы рекламный процесс был эффективным, его развитие должно основываться на качественных маркетинговых исследованиях, стратегическом планировании и формировании тактических выводов.

Цель рекламы-распространение информации. Однако при разработке объявления или всей рекламной акции всегда учитывается, на какую целевую аудиторию ориентировано объявление.

Объектами рекламы могут быть: государство, предприятия, домохозяйства. Разные объекты имеют разные потребности и информацию:

1. Государство как социальный объект имеет максимальные источники информации: источники, используемые другими субъектами, кроме своих основных задач, а также источники, предоставляющие конкретные услуги, осуществляющие сбор информации.

2. Предприятия - мелкие, но многие объекты рекламной деятельности. Большинство предприятий не имеют финансовых средств и нормативно-правовой базы для сбора имеющейся информации.

Список использованной литературы:

1. Рыжкова Г.А. Метод определения эффективности маркетинговых коммуникаций на основе иерархической модели эффектов / Г.А. Рыжкова // Вісник Української академії банківської справи. – 2016. – № 1 (20). – С. 120–127.
2. Рыжкова Г.А. Концептуальные контексты маркетинговых коммуникаций / Г.А. Рыжкова // Економіка: проблематика та практики: зб. наук. пр. – Д.: ДНУ, 2012. – С. 53–60.
3. Федорович О.Е. Алгебраическое моделирование коммуникационных процессов в организационных системах управления / О.Е. Федорович, Т.Н. Назаренко // Системы обработки информации. – 2011. – № 2 (92) – С. 206–210.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС: ЕГО СТРУКТУРА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО СБАЛАНСИРОВАННОСТИ

Муталхан Б.И., Ергеш Ж.Е., Жусипбекова А.М. – студенты группы УА-2011 к-2
Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Туребаева Ж.К.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада төлемдер балансы қарастырылған: оның құрылымы және оның баланстық мәселелері қарастырылады.

Summary: This article considers the balance of payments: its structure and its balance sheet issues.

Все страны являются участниками современной мировой экономики. Активность этого участия, степень интеграции отдельных стран в мировую экономику различны. Внешнеэкономические отношения в своем развитии проходят определенные этапы, трансформация которых характеризует укрепление целостности мировой экономики, усложнение международных экономических отношений: от торговли и услуг до экспорта капитала и последующего создания международного производства, а затем формирования единого мирового рынка валют, кредитов, ценных бумаг.

Платежный баланс является основной концепцией международной экономики, поскольку он систематизирует и, следовательно, позволяет анализировать отношения страны с внешним миром. На практике только на основе изучения платежного баланса правительство может понять стоящие перед ним макроэкономические проблемы не только с точки зрения своих национальных интересов, но и с точки зрения многочисленных контактов страны с международной экономикой. Данные о платежном балансе страны и ее положении по отношению к международным инвестициям, несомненно, играют особенно важную роль в разработке внешней и внутренней экономической политики [1].

В условиях растущей взаимозависимости экономик разных стран такие аспекты внешнеэкономической деятельности, как дисбаланс платежных потоков или приток и отток иностранных инвестиций, имеют большое значение при принятии определенных экономических и политических решений. Эти данные также важны для аналитических целей: они позволяют выявить причины ухудшения платежного баланса и оценить необходимость мер по его регулированию; изучить взаимосвязь между внешней торговлей товарами и прямыми иностранными инвестициями; изучение различных аспектов международной торговли услугами; рассмотрение потоков и запасов в международной банковской системе; выявление последствий секьюритизации активов и других важных рыночных тенденций; хорошее понимание проблем внешнего долга, выплаты доходов и экономического роста, а также взаимосвязи между обменными курсами и потоками транзакций, отраженными на текущем счете и финансовом счете платежного баланса.

Для углубленного анализа данных, а также ограничений, присущих различным аналитическим формам их представления, необходимо сначала

понять основные понятия, структуру и классификацию стандартных компонентов [2].

Поскольку существует неразрывная связь между внутренним экономическим развитием и внешнеэкономической деятельностью любой страны, своевременная, надежная и всеобъемлющая статистика платежного баланса, основанная на четком, аналитически ориентированном подходе, является незаменимым инструментом для проведения экономического анализа и формирования экономической политики.

Разнообразный комплекс международных отношений страны отражается в балансе ее международных операций, который традиционно называется платежным балансом. Платежный баланс является отражением внешнеэкономических связей страны, степени ее интеграции в мировую экономику. Поэтому в результате усиления роли государства в формировании и регулировании платежного баланса возрастает необходимость учета международных расчетов и совершенствуется практика.

Сбалансирование баланса международных расчетов является одной из главных целей экономической политики государства, наряду с обеспечением темпов экономического роста, борьбой с инфляцией и безработицей. Анализ, проведенный на основе платежного баланса, позволяет сделать выводы о том, насколько эффективно страна может управлять своей внешнеэкономической деятельностью. Поэтому состояние платежного баланса и вопросы платежного баланса являются наиболее актуальными для Республики Казахстан [3].

Платежный баланс - это статистический отчет, который систематически предоставляет общие данные об экономических операциях конкретного государства с другими странами мира за определенный период времени.

Платежный баланс отражает состояние платежей и поступлений в конкретной стране. Международный валютный фонд описывает платежный баланс как "статистический отчет обо всех экономических операциях между резидентами подотчетных стран за определенный период". Это существенно вывод требует уточнения. Во-первых, рассмотреть понятие "резидент". Статус "резидента" зависит от факта регистрации или регистрации его постоянного места жительства. Исключение составляют международные организации, не являющиеся резидентами страны их местонахождения (Организация Объединенных Наций, Международный валютный фонд, Генеральное соглашение по тарифам и торговле и др.). Необходимо уточнить, что Баланс отражает не отдельные, а совокупные транзакции между определенной страной и другими государствами. Обычный срок или период, охваченный платежным балансом, составляет один календарный год.

Платежный баланс-это статистический отчет, систематически представляющий сводные данные о внешнеэкономических операциях с остальным миром за определенный период времени.

Составление платежного баланса основывается на системе двойного входа, определяет экономическую территорию страны, проводит различие между резидентами и нерезидентами и основывается на рыночных ценах [4].

Платежный баланс объединяет счета многих секторов и поэтому основан на таможенной статистике, статистике денежно-кредитного сектора в той

степени, в которой учитываются международные операции, статистика внешней задолженности, в основном статистические исследования, проводимые в секторе услуг, и статистика валютных операций.

В связи с развитием экономической и финансовой ситуации в стране и мировой экономике все правительства осуществляют макроэкономическое регулирование на каком-либо этапе с использованием имеющихся в их распоряжении инструментов денежно-кредитной, фискальной и денежно-кредитной политики. Целями регулирования являются обеспечение внешнего и внутреннего баланса в экономике.

Доступ к балансу платежного баланса связан с его финансированием. Существует три способа финансирования: привлечение иностранных инвестиций; заимствование из государственного сектора экономики и использование золотовалютных резервов страны. Таким образом, изменение платежного баланса равно изменению золотовалютных резервов страны.

Резервные активы вместе с кредитами МВФ и особыми финансовыми операциями выступают в качестве альтернативных средств ликвидности для выравнивания международных расчетов Казахстана.

Список использованной литературы:

1. Суворова, С. П. Международные стандарты аудита / С.П. Суворова, Н.В. Парушина, Е.В. Галкина. - М.: Инфра-М, Форум, 2017. - 320 с.
2. Сычев, Н.Г. Толковый словарь аудиторских, налоговых и бюджетных терминов / Н.Г. Сычев. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 754 с.
3. Шишкин, А. К. Учет, анализ, аудит на предприятии / А.К. Шишкин, В.А. Микрюков, И.Д. Дышкант. - М.: Аудит, Юнити, 2015. - 496 с.
4. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. «Бухгалтерский учет на предприятий», Изд. «Центраудит-Казахстан», Алматы 2012 г

УДК 336.7

СЛИЯНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Мухтарова Г.Д., Беспалов Р.В., Мусаева М.О. – студенты группы БФ-2011 р-1

Хайдаров Ж.Х. – студент группы БФ-911 к-3

Научный руководитель: к.э.н., профессор Коптаева Г.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада банк секторында шоғырланудың маңызды сипаттамалары мен ерекшеліктері анықталады және қазіргі Қазақстандағы банктердің бірігу және сіңіру процесін дамытудың неғұрлым тиімді бағыттарына қатысты ұсыныстар беріледі.

Summary: The article identifies the most important characteristics and features of consolidation in the banking sector and provides recommendations on the most effective directions of development of the process of mergers and acquisitions of banks in modern Kazakhstan.

Развитие финансовой конкуренции в банковском секторе Казахстана, формирование конкурентной среды является важнейшим условием эффективной финансовой деятельности, повышения роли финансового сектора в жизни республики.

Представителями различных школ экономической мысли разрабатывались проблемы рыночного саморегулирования экономических процессов и конкуренции в финансовой сфере.

В 1998 г. в США вышла книга Майкла Портера «Конкуренция», представляющая собой цельный труд, раскрывающий смысл и обогащающий теорию конкуренции. Он пишет: «...Я имею основания утверждать: не подлежит сомнению тот факт, что конкуренция будет и впредь основным залогом нашего процветания и развития и предметом, постоянно занимающим наши умы»[1, с.32].

Данный ученый интерпретирует понятие «конкурентоспособность» как «свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений. Оценка этого свойства позволяет выделять высокую, среднюю, низкую конкурентоспособность»[2, с.64].

Автором концепции конкурентной стратегии и международной конкурентоспособности введено понятие и «конкурентной стратегии». Концепция кластеров была также предложена им и она является важнейшей идеей его теории конкуренции. Он утверждал, что «структура и развитие экономики и способы, которыми компании достигают конкурентного преимущества, являются сутью теории конкуренции»[3, с.22].

В классической модели конкурентной среды профессора М.Портера (рисунок 1) значение и сила влияния каждого из факторов конкуренции меняется от рынка к рынку и определяет цены, издержки, размеры капиталовложений в производство и сбыт продукции и, в конечном счете, доходность бизнеса. Продавцы и покупатели, с целью извлечения собственной выгоды, идут на снижение дохода компании. Внутриотраслевую конкуренцию также снижает доход, поскольку для поддержания конкурентных преимуществ компания вынуждена увеличивать издержки или терять доход за счет снижения цен.



Источник: Составлено автором с использованием Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. СПб;Киев, 2000. с.336

Рисунок 1- Концепция пяти сил, определяющих банковскую конкуренцию

Ю.И. Коробов является ученым, наиболее полно раскрывшим теорию и практику банковской конкуренции. Автор акцентирует внимание на таких вопросах, как понятие и сфера конкуренции в финансовом секторе, ее движущие силы, формы конкуренции, закономерности развития финансовой конкуренции. Он раскрывает именно специфику конкурентной борьбы в финансовой сфере. Ю.И. Коробовым предлагается и убедительно обосновывается необходимость регулирования финансовой конкуренции посредством государственного механизма, характеризуются прямые и экономические методы регулирования конкуренции, дается формулировка относительно границ государственного регулирования[4, с.32].

Применительно к экономической сфере конкурентоспособность в общем виде - обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования. Разделяя эту точку зрения ряда отечественных ученых, все многообразие возникающих конкурентных отношений в финансовой системе мы предлагаем рассматривать на следующих уровнях (таблица 1).

Как видно из таблицы 1, факторы, которые определяют финансовую конкурентоспособность и определяют конкурентоспособность в трех основных составляющих направлениях. Для каждого из перечисленных направлений используются определенные подходы, методы и соответствующие показатели.

Конкурентоспособность в банковском бизнесе — многоаспектное понятие, отражающее как состояние банковской деятельности, так и предполагающее наличие дифференцированных и интегрированных показателей ее оценки.

Таблица 1 - Уровни конкурентоспособности в финансовой системе

Уровень	Объект	Факторы, определяющие финансовую конкурентоспособность
Микроуровень	Вид финансовых продуктов и услуг	Качество финансового продукта, услуги, цены
	Финансовый институт в целом	Надежность и стабильность финансового института
Мезоуровень	Объединения финансовых учреждений	Устойчивое улучшение показателей эффективности использования финансовых ресурсов
Макроуровень	Национальная финансовая система	Общее состояние финансовой системы, ее сбалансированность, инвестиционный климат, денежно-кредитная политика и т.п.

Источник: Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. СПб; Киев, 2000

Характеристика конкурентной среды позволяет выделить критерии определения конкурентоспособности банков как финансового института:

- стабильность и известность финансового института;
- размер финансового института;
- прозрачность финансовой деятельности;

- инновации в управленческой сфере, отвечающие структуре рынка и уровню конкуренции;
- профессионализм и корпоративная культура кадров;
- количество и качество предлагаемых финансовых услуг;
- внедрение инновационных продуктов в финансовую сферу;
- экономическая и информационная безопасность;
- эффективность инвестиционных вложений;
- знание рынка финансовых услуг, прогнозирование спроса;
- качество маркетинга финансовых услуг.

Национальные интересы республики требуют формирования самостоятельной, эффективной финансовой системы. Именно с национальными приоритетами должна быть связана политика, обеспечивающая конкурентоспособность финансовой системы в мировом финансовом сообществе. Одним из основных приоритетов экономической политики страны является формирование устойчивой, конкурентоспособной финансовой системы, которая способна развиваться и быть эффективным инструментом обеспечения экономического и политического суверенитета нашей республики.

Воздействие государства на развитие банковской конкуренции предполагает постоянное отслеживание взаимосвязи и соотношения рыночной составляющей в деятельности банков и государственного регулирования, анализ взаимосвязи антимонопольной и социально-экономической политики государства, принятие мер по их гармонизации.

В современной микроэкономике проблема типологии рынков является одной из самых разработанных, а модель совершенной конкуренции - одной из самых основополагающих[5, с.25].

Вполне приемлемой можно считать систему допущений, которые были изложены В.Гальпериным, приводящиеся с некоторыми уточнениями, касающимися социальных взаимодействий[6, с.43]. Итак, предпосылками идеальной модели совершенной конкуренции являются:

- малость и множество покупателей и продавцов, автономия продавцов;
- отсутствие барьеров входа/выхода;
- отсутствие дифференциации продукта;
- совершенная информированность участников рыночных взаимодействий.

Исходя с изложенными нами выше пунктами, ни одна современная и совершенная банковская система не может соответствовать идеалу совершенной конкуренции, потому что:

- существуют официально устанавливаемые входные барьеры (у нас в Казахстане - это нормативы Национального Банка РК);
- рынок банковских продуктов в соответствии с терминологией Н.Дэвидсона является «частным рынком», на котором и покупатель и продавец персонифицированы [7, с.31].

Как правило, основной чертой банковского бизнеса является работа именно с конкретными клиентами;

- финансовые институты взаимозависимы;

- зачастую взаимозависимы и покупатель и продавец услуг;
- присутствует асимметрия информации;
- локальное распределение финансовых институтов неравномерно.

В силу приведенных выше нами предположений нет смысла выяснять, соответствует ли данная финансовая система предпосылкам, изложенным выше. Конкурентная финансовая система является более уязвимой в этом отношении. Одновременное банкротство нескольких финансовых институтов, как мы уже выяснили, вызовет цепную реакцию; как правило, потребители финансовых услуг своими действиями способствуют худшему варианту развития событий.

Список использованной литературы:

1. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. СПб;Киев, 2000. С. 480
2. Коробов Ю.И. Практика банковской конкуренции. Саратов, 1996
3. Коробов Ю.И. Практика банковской конкуренции. Саратов, 1996.
4. Davidson P. The Keynes Solution: A path to the global economic prosperity. NewYork. PalgraveMacmillan. 2009.PP. 95–104.
5. Ишханов А.В., Малахова Т.С., Ширинян С.А. Транснационализационные процессы в банковской сфере // Финансы и кредит. М. 2016. №13.
6. Малахова Т.С., Малахов В.С., Бражникова Е.Н. Кризис зоны евро: миф или реальность? // Экономика: теория и практика. Международный научный журнал, г. Краснодар 2016 г.
7. Ишханов А.В., Малахова Т.С., Ширинян С.А. Интернационализация крупнейших банковских структур в процессе глобализации финансового сектора // Финансы и кредит. М. 2016.

УДК 336.7

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ

Мухтарова Г.Д., Оралбеков А.Р., Хасамбаев Т.Н. - студенты группы БФ-2011 р-1

Научный руководитель: магистр, старший преподаватель Бекебаева М.О.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада екінші деңгейдегі банктердің қазіргі жағдайын талдау қарастырылады.

Summary: The article deals with the analysis of the current state of second-tier banks.

Банковские кредиты банков второго уровня оказывают влияние на стимулирование развития всех отраслей народного хозяйства, кредитуют основные отрасли экономики. Банки второго уровня оказывают непосредственное влияние на устойчивое развитие экономики Казахстана, кредитование субъектов малого предпринимательства, сельского хозяйства и различных секторов экономики, предоставляя различные коммерческие услуги. В финансовой системе любой страны коммерческий банк считается основным кредитным учреждением и вносит свой вклад в развитие народного хозяйства и производства. Показатели банков второго уровня Казахстана за последние годы показывают динамичное развитие их деятельности.

Банковский сектор РК по состоянию на 1 февраля 2020 года представлен 28 банками, из них 14 банков с иностранным участием, в том числе 12 дочерних.

По состоянию на 1 января 2019 года банковский сектор Республики Казахстан представлен 32 банками второго уровня, из них 13 банков с иностранным участием, в том числе 11 дочерних банков [1].

Таблица 1 - Структура банковского сектора Республики Казахстан

Структура банковского сектора	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Количество банков второго уровня, в том числе:	33	32	28
банки со 100% участием государства в уставном капитале	1	1	1
банки второго уровня с иностранным участием	15	13	14
дочерние банки второго уровня	11	11	12
Количество филиалов банков второго уровня	349	333	330

Согласно вышеназванным показателям таблицы 1, в банковском секторе РК функционирует 1 банк со 100% участием государства в уставном капитале, 14 банков второго уровня с иностранным участием, 12 дочерних банков второго уровня, 330 филиалов банков второго уровня.

Активы банков второго уровня РК по состоянию на 1 января 2018 года составили 25 561,2 млрд. долл. тенге (на начало 2017 года-23 780,3 млрд. долл. тенге), увеличение за 2017 год составило-7,5%. Увеличение активов на банковском рынке происходит в рамках государственных программ развития бизнеса в стране [2].

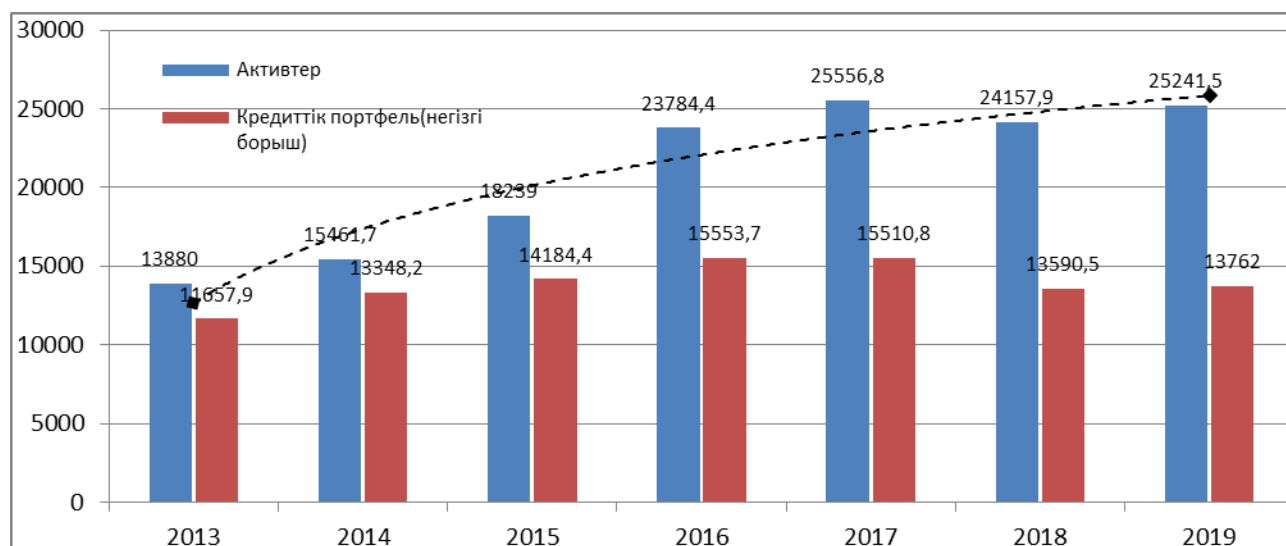


Рисунок 1- Динамика активов и кредитного портфеля (основного долга) банковского сектора РК, трлн.тенге

Активы банков второго уровня РК по состоянию на 1 января 2019 года составили 24 220,5 млрд. долл. тенге (на начало 2018 года-25 556,8 млрд. долл.

тенге), снижение за 2018 год составило – 5,2%. Уменьшение активов в банковском секторе связано с уменьшением ликвидности активов, таких как межбанковские кредиты и наличные платежи, ценные бумаги. В настоящее время по количеству» триллионов " в банковской системе лидируют 9 банков. Наибольшую долю в структуре активов (1 51,4% совокупных активов) занимают 13 590,5 млрд. долл. кредитный портфель (основной долг) в сумме тенге (на начало 2018 года – 15 510,8 млрд. долл. тенге), снижение за 2018 год составило-12,4%.

Согласно показателям рисунка 1 выше, кредитный портфель банковского сектора с начала года уменьшился на 0,3% и по итогам 2017 года составил 15,5 трлн. долл. это был тенге. По состоянию на 1 января 2018 года кредитный портфель банковского сектора в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности составил 1,6 трлн.долл. тенге или 10,6% от совокупного кредитного портфеля [3]. По состоянию на 1 января 2019 года кредитный портфель составил 13,6 млрд. долл.тенге по сравнению с прошлым годом составил 1,9 млрд. долл.тенге уменьшилась. Займы, имеющие просроченную задолженность по основному долгу и (или) начисленному вознаграждению свыше 90 дней, составляют 1,0 трлн. тенге или 6,7% от совокупного кредитного портфеля банков.

Выше мы ознакомились с деятельностью банков второго уровня для развития экономики страны в последние годы. На сегодняшний день банки ведут активную деятельность на финансовом рынке. Но и перед банками стоят большие задачи. Потому что в условиях изменений на мировом рынке и глобализации банки должны быть готовы к любым внутренним и внешним рискам.

Список использованной литературы:

1. Қазақстан Республикасының тұңғыш Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты Қазақстан халқына жолдауы, 05.10.2019ж.
 2. Костерина Т. М. Банковское дело: учебник для бакалавров– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 332 с.
 3. Қазақстан Республикасындағы «Банктер және банктік қызмет туралы» Заңы 31 тамыз 1995 жыл (06.05.2021ж. өзгерістер мен толықтыруларды есепке алғандағы).
- Банковские операции: Учебник / А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 352 с.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В КАЗАХСТАНЕ

Мыңбай Н.Н., Аят О.А., Алигентова А.О. - студенты группы УА-2011 к-2
Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Туребаева Ж.К.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада бағалы қағаздар нарығының қалыптасуы мен дамуы қарастырылады.

Summary: This article discusses the formation and development of the securities market.

Рынок ценных бумаг в Казахстане начал формироваться в первой половине 1994 года, когда Национальный банк начал сокращать функции, не характерные для центральных банков, в пользу стандартных банков. В частности, Нацбанк начал предоставлять правительству прямые ссуды на покрытие дефицита бюджета по ставке рефинансирования (а не по льготной ставке) и одновременно начал их сокращать.

В 1998 году прямое кредитование Правительства было полностью прекращено, и весь долг Правительства перед Национальным банком был перевыпущен в специальные десятилетние облигации МЕАКАМ. Со своей стороны, в 1994 году Минфин начал переход к неинфляционным методам финансирования дефицита бюджета - заимствованиям на внутреннем рынке за счет выпуска ценных бумаг. Первые ГЦБ представляли собой трехмесячные казначейские обязательства. Первые 6 месяцев аукционы проводились нечасто и нечасто, раз в месяц, а в конце года - еженедельно. В настоящее время частота аукционов по размещению ГЦБ Минфина увеличена до 2-3 раз в неделю. Значительно увеличился и объем размещения. Если не учитывать специальные ценные бумаги МЕАКАМ и АВМЕАКАМ, то с 1995 по 2000 год их годовой выпуск увеличился более чем в 6 раз, с 10,5 до 61,2 млрд тенге. В целях поддержки рынка Минфин начал выпуск краткосрочных валютных облигаций, а также специальных валютных облигаций АВ-МЕКАМ. В настоящее время краткосрочные ценные бумаги в иностранной валюте полностью погашены, и пятилетний план был конвертирован в еврооблигации в мае 2000 года. Валюта GS не принесла своим владельцам дополнительных доходов. У них были высокие урожаи только в период с апреля по июнь 1999 г. (с 3 месяцев по сентябрь). Период высокой доходности сменился периодом очень низкой доходности из-за стабилизации курса тенге, а затем их доходность сравнивалась с доходностью тенговых ценных бумаг.

ГЦБ Минфина - это не только инструмент Правительства для заимствования на внутреннем рынке, но и инструмент регулирования денежной базы Национального банка на вторичном рынке. В связи с тем, что Национальный банк не может покупать ГЦБ на первичном рынке, а их объем на вторичном рынке все еще очень мал, портфель ГЦБ Национального банка недостаточен для регулирования денежной базы. Поэтому с 1995 года Национальный банк вынужден выпускать собственные ценные бумаги - ноты.

Ноты Нацбанка имеют короткий срок погашения - от 7 до 91 дня, что достаточно для быстрой корректировки денежной базы, поэтому они не конкурируют с государственными ценными бумагами. В апреле 1999 года, при введении режима свободно плавающего обменного курса, Национальный банк выпустил разовые специальные ноты для защиты валютных активов, в том числе пенсионных [1-2].

Увеличение доходов республиканского бюджета в 2000 г. выявило относительно низкую потребность в бюджетных заимствованиях, и в этом году впервые за годы работы рынка ГЦБ объем выкупа ценных бумаг превысил их размещение. Кроме того, Минфин сократил объем заимствования и увеличил сроки размещения государственных казначейских облигаций. На внутреннем рынке наблюдается устойчивая тенденция к снижению доходности: только за 2000 год доходность краткосрочных ценных бумаг выросла более чем вдвое.

Высокий уровень ликвидности на финансовых рынках при значительном сокращении чистых выпусков государственных ценных бумаг вынудил Национальный банк более чем вдвое увеличить объем выпуска краткосрочных нот в тенге в прошлом году по сравнению с 1999 годом для регулирования избыточной ликвидности банков. Объем выпущенных нот составил 132,5 млрд тенге, что привело к значительному увеличению доли нот НБК в структуре всех государственных тенге в обращении.

Рынок ГЦБ развивался не только в сторону количественного роста, но и с годами претерпевал глубокие качественные изменения. Ассортимент государственных ценных бумаг постоянно расширяется, срок их обращения увеличивается. Если в 1994-1996 годах выпускались только краткосрочные ценные бумаги (3, 6 и 12-месячные ценные бумаги), то с 1997 года Министерство финансов также выпускало среднесрочные дисконтированные и индексированные ценные бумаги.

Объем среднесрочных ценных бумаг, выпущенных с 2000 года, был значительным и составил 11,2 млрд тенге. или 23,4% от общей эмиссии тенговых ГЦБ Министерства финансов. С 2000 года дисконтированные и индексированные двух- и трехлетние ценные бумаги выпускаются на регулярной основе. Например, в 2001 году, несмотря на снижение доходности, спрос на отдельные виды этих ценных бумаг превышал предложение в 5-6 раз.

В первом квартале текущего года рынок ГЦБ существенно развился и характеризовался положительными тенденциями: был приостановлен выпуск ценных бумаг в иностранной валюте, продлен срок обращения тенговых инструментов, а их доходность значительно снизилась. Стабильность курса тенге способствовала значительному снижению инфляционных и девальвационных ожиданий инвесторов и увеличению спроса на ГЦБ. В таких случаях можно будет постепенно продлевать сроки заимствования и снижать доходность по первичному размещению и казначейским обязательствам [3-4].

По мнению Нацбанка, дальнейшее развитие рынка ГЦБ должно быть направлено на дальнейшее расширение номенклатуры государственных ценных бумаг (в частности, увеличение срока обращения среднесрочных ценных бумаг

до 5 лет). Это поможет рынку приобрести надежные среднесрочные показатели, которые будут способствовать формированию развитого капитала и развитию вторичного рынка в Казахстане. Текущая макроэкономическая ситуация очень благоприятствует этой задаче: в среднесрочной перспективе ожидается дальнейшее снижение инфляции.

Рынок ценных бумаг - важный механизм улучшения финансовой системы и преодоления спада производства, а также преодоления инфляции. ЦК позволяет реализовать основное направление бюджетной политики по обеспечению госбюджета без инфляции.

Сегодня Казахстан находится на пути развития рынка ценных бумаг, учитывающего исторические традиции Казахстана, а также опыт стран с развитой рыночной экономикой.

Известно, что основной целью развития рынка ценных бумаг является содействие эффективному развитию экономики Казахстана, финансовой стабилизации и ускорению экономического роста на основе оживления всех субъектов рыночной экономики, в первую очередь населения.

Рынок ценных бумаг может развиваться только при нормальных товарно-денежных отношениях и отношениях собственности. Превращение государственной собственности в форму собственности, адекватную новым рыночным отношениям, во многом достигается за счет ее приватизации.

В последние десятилетия приватизация прошла во многих странах мира. Особенно интенсивно это было в Англии. Однако приватизация в западных странах проходила в эпоху развитой рыночной экономики, когда емкость рынка позволяла поглощать любые акции приватизированных предприятий. У нас другая ситуация.

В случае неразвитого казахстанского рынка ценных бумаг приватизация, которая напрямую связана с акционированием, является первоначальным толчком к формированию рынка ценных бумаг, поскольку она позволяет участвовать многим предприятиям и населению. В результате реструктуризации рынка ценных бумаг ценные бумаги станут финансовыми инструментами, доступными для широкой публики.

В целом развитие рынка ценных бумаг будет стимулировать рост сбережений и расширить выбор объектов инвестирования, создать механизм активного влияния на работу предприятий путем установления обменных курсов, отражающих финансовое состояние ценных бумаг, а также повысит эффективность различных финансовых институтов. позволяет.

Список использованной литературы:

- 1.Алексеев, М. Ю. Рынок ценных бумаг / М.Ю. Алексеев. - М.: Финансы и статистика, 2014.
- 2.Алексеев, М.Ю. Рынок ценных бумаг / М.Ю. Алексеев. - М.: Финансы и статистика, 2014.
3. Алехин, Б. И. Рынок ценных бумаг / Б.И. Алехин. - Москва: СПб. [и др.] : Питер, 2017.
4. Анесянц, Г.В. Основы функционирования рынка ценных бумаг . 2015.

АГРАРЛЫҚ САЛАДА КӘСІПкерлік Құрылымдардың Бәсекеге Қабілеттілігін Бағалау Әдістері

Мырзаханов М.С., Худайберген А.Н., Алдашова М.М. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: Э.Ғ.К, аға оқытушы Оразова Б.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация о методах оценки конкурентоспособности бизнес-структур в аграрном секторе.

Summary: This article provides information on methods for assessing the competitiveness of business structures in the agricultural sector.

Агроөнеркәсіптік кешенде жүргізілетін нарықтық қайта құрулар аграрлық секторды қалыптастыратын салалардың теңгерімді және тұрақты дамуын қамтамасыз ететін экономикалық механизмді әзірлеудің шешілуіне байланысты болатын белгілі бір өзекті проблемаларды туындады. Нарықтық орта жағдайында ауыл шаруашылығының тұрақты жұмыс істеуі үшін көп жағдайда аграрлық азық-түлік саласының жұмыс істеуі мен дамуын айқындайтын табиғи, әлеуметтік-экономикалық жағдайлардың айырмашылықтарына байланысты ауыл шаруашылығы өндірісінің тәуекелдеріне бейімделу ерекше маңызға ие болады.

Селекция кеш пісетін сорттарды жасауға мүмкіндік береді, бұл ауыл шаруашылығы дақылдарын көктемгі мұздатудан қорғауға, сондай-ақ ауа райының белгілі бір ауытқуына, суаруға, тырмалауға, ғылыми негізделген схема бойынша тыңайтқыш енгізуге, қар басуға, арамшөптермен және өсімдік зиянкестерімен күреске арналған агротехникалық тәсілдерді қолдану есебінен шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Қазақстанның аграрлық өндірісін дамытудың осы және басқа да проблемалары республиканың АӨК-де тәуекелдерді басқару жүйесін енгізу жөніндегі ұсынымдарды әзірлеудің өзектілігі мен халық шаруашылық маңыздылығын айқындады.

АӨК тұрақты дамуы бойынша ғылыми – әдістемелік ережелер мен практикалық ұсыныстарды әзірлеу болып табылады [1].

Мақсатқа жету үшін келесі міндеттер қойылды:

- аграрлық өндірісті экономикалық реттеу мәселелері бойынша теориялық аспектілерді зерттеу;
- Қазақстанның аграрлық өндірісінің қазіргі жай-күйіне жүйелі талдау жүргізу және оны экономикалық реттеу;
- АӨК қаржылық қамтамасыз етудің ғылыми негізделген міндеттерін шешуге ықпал ететін іс-шараларды әзірлеу;
- агроқұрылымдарды мемлекеттік қолдау мен қаржылық сауықтыруды жүзеге асыру перспективаларын анықтау;
- аграрлық өндірістің тұрақты дамуын қамтамасыз ететін қаржы-несие саясатын жетілдіру бойынша ұсыныстар тұжырымдау;

- ауыл шаруашылығы өндірісінің қаржылық тұрақтылығына кедергі келтіретін негізгі факторларды анықтау;

- аграрлық секторды қаржыландырудың шетелдік тәжірибесін талдау негізінде отандық АӨК қаржылық жүйесін жетілдіру үшін оларды пайдалану мүмкіндіктерін анықтау;

- АӨК субъектілерінің қаржылық тұрақтылығын арттыру бойынша ұсыныстарды әзірлеу және негіздеу.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің заңнамалық, нормативтік-құқықтық актілерінің, бағдарламалық құжаттары мен шешімдерінің жиынтығы, облыстар мен аудандардың статистикалық органдарының деректері, кәсіпорындардың жылдық есептері болды.

Бастапқы ақпаратты өңдеу үшін келесі әдістер қолданылды: монографиялық, жүйелік талдау, кешенді бағалау, сараптамалық бағалау әдісі, абстрактілі-логикалық, экономикалық – математикалық және т. б.

Зерттеудің ғылыми жаңалығы келесі:

- АӨК тұрақты дамуының перспективалық теориялық жағдайлары нақтыланды;

- Қазақстанның агроөнеркәсіп өндірісінің қазіргі жай-күйіне жүйелі талдау жүргізілді, соның негізінде оны дамытудың басымдықтары анықталды;

- ресурстарды тиімді пайдалану кезінде өнім өндірісінің қажетті көлемін қамтамасыз ететін, өндірістің инновациялық сипатын ескере отырып, республиканың АӨК дамыту жөніндегі іс-шаралар айқындалды;

- елдің аграрлық секторын қаржыландыру қажеттілігі есептелген, ол өнім өндіру көлемінің өсуін қамтамасыз етуге, әлеуметтік-экономикалық даму жағдайларын жақсартуға, агроөнеркәсіп кешенін технологиялық, бәсекеге қабілетті етуге мүмкіндік береді;

- саланың жұмыс істеу нәтижелерін бағалау негізінде агроөнеркәсіптік өндірісті экономикалық реттеу бағыттарын негіздеудің әдіснамалық тәсілдері негізделген;

- ауыл шаруашылығы құрылымдарының қаржылық тұрақтылық дәрежесін анықтау бойынша көрсеткіштер жүйесі ұсынылды;

- ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерді мемлекеттік қолдау бойынша ұсыныстар берілді;

- аграрлық экономикадағы қаржы тетігін жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірленді.

Әлемдік экономика ғылымда «тұрақты даму» түсінігінің мәнін қалыптастыру экономикалық саланың жаңа жағдайында Кейнс теориясын түсіндіруден басталады. Бұл ретте ұлттық өнімді ұлғайту мәселесі мен тәсілдері неокейсиандық, посткейсиандық және басқару экономикасы негізінде, экономикалық өсу теориясына және жер бетінде өмір сүруді сақтау қажеттілігіне сүйене отырып қарастырылады. Посткейсиандық экономикалық ғылымның дербес ағымы ретінде экономикалық өсуді және өнімдерді бөлуді

әзірлеуге, экономиканың сенімділігі мен жұмыс істеуіне жағдай жасауға көп көңіл бөлді [2].

Неоклассикалық теория ресурстарды үнемді пайдалану үшін күресте жасалған бәсекелестіктің үстемдігін ескереді, онсыз динамикалық тепе-теңдікті өндірістік факторлардың өзара алмасуының салдары ретінде сақтау мүмкін емес.

Алайда өндірістік ресурстардың кейіннен азаюы және өндірістің экологиялық ахуалға теріс әсерінің өсуі мемлекетаралық кеңістіктің себептері туралы өткір пікірталас тудырды. Экономикалық өсу қарқынының тұрақтылығына әсер ету үшін, адамның және планетада тұратын бүкіл тірі тіршілік етудің биологиялық ортасын сақтау қажеттілігінің артуын ескере отырып, экономикалық өсу қарқынының тұрақтылығына әсер ету.

Нәтижесінде табиғи ресурстардың екі негізгі тұжырымдамасы қалыптасқан: «тұрақты даму» түсінігінің мәнін қалыптастыруға қажеттілікті түсіндіретін шығындық және ренталық. Оның анықталуы бойынша даулар Л.Браун оның «тұрақты қоғамды құру» (1981ж.) жұмысында баяндалған. Содан кейін ресурстарды үнемді пайдалану арқылы даму тұрақтылығына қол жеткізу идеялары кеңінен тарала бастады. Ғылыми ортада осы мәселе бойынша пікірталастар күшейе түсті [3]. Түрлі деңгейдегі конференциялардағы жарияланымдар саны артты, бірақ қазіргі уақытқа дейін тұрақты даму жүйесін қалыптастыру проблемасы қазіргі заманғы әлемнің неғұрлым ірі мемлекетаралық теориялық-экономикалық проблемасы болып қалып отыр. «тұрақты даму» термині өткен ғасырдың 90-шы жылдарының соңынан бастап экономистер мен саясаткерлер кеңінен қолданылады, бірақ оны тәжірибеде қолданудың көптеген базалық шарттары осы уақытқа дейін айқындалмаған немесе әлсіз анықталған жоқ.

Тұрақты даму проблемасы белсенді және барлық жерде талқылануда ғалымдармен публицистикалық басылымдарда әр түрлі ұлттық және 2002 жылдың 26-тамызы мен 2-қыркүйегі аралығында Йоханнесбургте өткен дүниежүзілік конференция, осы тақырыпты қазіргі әлемде ең өзекті деп қалыптастырған [4].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве: тенденции развития, проблемы, перспективы. – М.: Энциклопедия российских деревень, 2016. – 568 с.
2. Боговиз А., Кублин И., Тинякова В. Перспективы развития малого бизнеса в аграрном секторе // АПК: Экономика, управление. - 2014. - №11. –С.33-37
3. Ван Хорн Дж. К Основы управления финансами.- М.: Финансы и статистика, 2010.
4. Тренев Н.Н. Управление финансами. М.: Финансы и статистика, 2013.

ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРДІ ҚАЙТА ҚҰРЫЛЫМДАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Нарбеков Ж.М. – ЭУ-2011 р-3 тобының студенті
Хужамурадова Д.С., Абдуразакова Ч.У. – ЭУ-2011 р-4 тобының студенттері
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., аға оқытушы Темирова Ж.Ж.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены вопросы реструктуризации банков второго уровня на современном этапе.

Summary: The article deals with the restructuring of second-tier banks at the present stage.

Банк жүйесін қайта құрылымдауға негізделетін практикалық негіз кредиторлардың талаптарын барынша қанағаттандыру үшін "проблемалық" банктердің активтері мен пассивтерін басқару жөніндегі шаралар жүйесі болып табылады. "Проблемалық" банктерді қайта құрылымдауды жүргізген елдердің тәжірибесін және ол үшін пайдаланылатын негізгі тәсілдерді қарап, жинақтағанда: қайта капиталдандыру; активтердің сапасын жақсарту; пассивтерді қайта құрылымдау; баланстың өтімділігін арттыру; банктердің шығыстарын оңтайландыру екенін көруге болады.

Ал енді, рекапитализациялауды қарастырайық: келешекте қалпына келтіру банк қызметінің ұлғаюы есебінен меншікті қаражаты болып табылады, неғұрлым қолайлы салыстырғанда оның банкроттығына байланысты. Қазіргі акционерлер жарғылық капиталға қосымша қорларды енгізуден басқа, ол борышты капиталдандыруды немесе конверсиялауды - кредиторлардың талаптарын банктің жарғылық капиталына қатысу үлесіне өзгертуді көздейді. Әлемдік тәжірибеде жаңа инвесторлардың, оның ішінде шетелдік инвесторлардың, әсіресе "проблемалық" банк өтімсіз, бірақ бағалы активтер болған жағдайларда, санацияланатын банктің капиталына ақша қаражатын тарту жағдайлары жиі байқалды. Меншік иесінің толық немесе ішінара ауысуы – Шығыс Еуропада (Польшада, Чехияда және Венгрияда) қолданылған әдістердің типтік мысалы, салыстырмалы түрде дамыған филиалдық желісі бар "проблемалық" банктер ірі батыс инвесторларына сатылды. Қайта капиталдандыру процесінде мемлекетке ерекше рөл беріледі, өйткені қайта құрылымдалатын банктердің капиталына қатысу жолымен санациялау Үкіметке банк менеджментіне ықпал ету тетігін береді. Мұндай бақылаудың аралық нысаны меншік құрылымы мен банктерді реттеу және қадағалау субъектісінің ауысуы болуы мүмкін. Мысалы, Индонезиялық банктерді қайта құрылымдау жөніндегі агенттік Индонезия Банкінің бақылауынан шығарылған 54 проблемалы банктерді капиталдандыру, жою және біріктіру туралы шешім қабылдау құқығына ие болды. Оңтүстік Кореяда Korea First Bank және Seoul Bank елдің ірі банктерін қайта капиталдандыру кезінде бұрынғы акционерлік капитал іс жүзінде есептен шығарылды және банктер кейіннен қайта жаңғырту мақсатында мемлекеттің меншігіне өтті. Алайда, мемлекеттің банк жүйесінің өз

қаражатын толықтыруға қатысуы кейде проблемалардың күрделенуіне байланысты болды. АҚШ - та, Чилиде, Венгрияда, Таиландта банктерді Мемлекеттік есебінен қайта капиталдандыру ынталандыруларын жасауға алып келді. Мысалы, Венгрияда мемлекет қатысатын банктерді қайта капиталдандыру 4 рет жүзеге асырылды. Ең қызықты тәсіл деп ірі резидент банкті немесе резидент еместі сауықтыру жөніндегі кеңесші ретінде тарту санауға болады, кейіннен қолда бар активтер мен пассивтерді бағалау үшін қажетті ақпаратты жинақтап, ол осы банкті қайта құрылымдауды немесе сіңіруді (twinning) жүргізе алады [1].

Банк активтерінің сапасын жақсарту жөніндегі мәселелерді қарастырайық. Банктерді сауықтыру әдістерінің арасында үмітсіз несиелер проблемасын шешуге ерекше көңіл бөлінеді (non-performing loans). Тіркелген немесе қайта қаралатын баға бойынша сатып алу немесе жұмыс істемейтін активтерді (мерзімі өткен несиелерді, дебиторлық берешекті, өтімсіз бағалы қағаздарды, сатылмайтын жылжымайтын мүлікті) санациялайтын ұйымдардың билігіне беру қайта құрылымдаудың неғұрлым тиімді құралы болып табылады. Бұл жағдайда санациялаушы ұйымдар (басқа банктер, қайта құрылымдау жөніндегі агенттіктер, орталық банктер немесе ұлттық үкіметтер) ұзақ мерзімді оң нәтиже есебінде ағымдағы шығындарды қабылдауға саналы түрде барады. Бұл үшін негізгі шарт еркін өтімділіктің немесе санациялаушы ұйымдарда жеңіл сатылатын активтердің болуы болып табылады. Көптеген елдердің үкіметтері банк активтерін сату бойынша арнайы корпорацияларды құрды. Мұндай корпорациялар құрылымы бойынша банк жүйелері мен экономикалық даму деңгейлері мүлдем әртүрлі елдерде, мысалы, АҚШ-та, Швецияда және Таиландта құрылды [2].

Бұрын осы активтермен байланысты ықтимал шығындар мен құнсыздануға құрылған резервтерге қарсы "нашар" активтердің бір бөлігін есептен шығару кеңінен қолданылады. Активтер мен пассивтердің көпжақты банкаралық алмасу жүйесі арқылы осы банк үшін неғұрлым қолайлы бір активтерді басқасына банкаралық айырбастау неғұрлым белсенді пайдаланылады. Бұл шараны салыстырмалы түрде аз пайдалану үшін белгілі жағдайларда барлық банк жүйесінің дағдарыстық жағдайы себеп болды және жекелеген банк неғұрлым тұрақты ортада бір активтерді басқаға айырбастауды ашатын әлеуетті мүмкіндіктер неғұрлым маңызды болып табылады.

Банкті қайта құрылымдау кезіндегі барынша қолайлы қадам кредиторлармен: олардың мерзімді берешегін банк капиталына қатысуға қайта ресімдеу туралы; кредиторлық берешекті талап ету мерзімін ұзарту туралы; проценттерді төлеу кестесін бөліп төлеу немесе қайта қарау туралы; кредиторлық берешекті борыштық бағалы қағаздарға (облигациялар, депозиттік сертификаттар, вексельдер – борыштарды "секьюритизациялау") конверсиялау туралы уағдаластыққа қол жеткізу әрекеті болып табылады.

Пассивтерді қайта құрылымдау процесінде қаржылық сауықтыру жоспарының қолданылу кезеңінде банктің шоттарына немесе мүлкіне қойылған талап қою талаптарын орындауға мораторий енгізу маңызды рөл атқарады.

Мұндай шешім заңды түрде де (және барлық банк жүйесіне немесе нақты көрсетілген сипаттамалары бар банктерге де таратылады), сондай-ақ банктің кредиторлары ерікті түрде де қабылдануы мүмкін. Соңғы жағдайда кредиторлардың бірауыздан шешіміне қол жеткізу аса маңызды.

Банктердің өтімділігін арттыру үшін бұл әдісті іске асыру кезінде негізгі тәсілдер мыналар болып табылады: банктерге берілетін несиелерге қамтамасыз ету ретінде мемлекеттік бағалы қағаздарды немесе орталық банктердің облигацияларын қабылдау; пассивтер мен активтердің уақытша сәйкестігін нақтылау (пассивтердің мерзімділігін заңнамалық түрде ұзарту немесе активтердің мерзімділігін қысқарту жолымен "maturity mismatch" жою); орталық банкпен санацияланатын Банктің қолда бар мемлекеттік бағалы қағаздарымен РЕПО мәмілелерін жүргізу туралы шарттар жасасу;; "проблемалық" банктің активтерін қамтамасыз ету ретінде қабылдау есебінен сандаушы ұйым (немесе БҚ) тарапынан ломбардтық кредит беруді жүргізу.

Банктердің шығыстарын оңтайландыру-осы шаралардың арасында мыналарды бөліп көрсетуге болады: әкімшілік және күрделі шығыстарды қысқарту; персоналды жұмыстан босату; менеджерлер мен қызметкерлерді көтермелеудің қосымша нысандарын жою; пайдаланылмайтын мүлікті іске асыру; филиалдық желіні қысқарту; жеке бизнеске бөлу және банк бөлімшелерін сату; әкімшілік құрылымды оңайлату; артық басқару буындарын жою; Банктің салық режимін жаңа жағдайларда оңтайландыру үшін заңды тұлғаны қайта ұйымдастырудың әртүрлі нысандарын (қосу, қосу, бөлу, бөлу) ; шығын активтерін тікелей сату (тарату) [3].

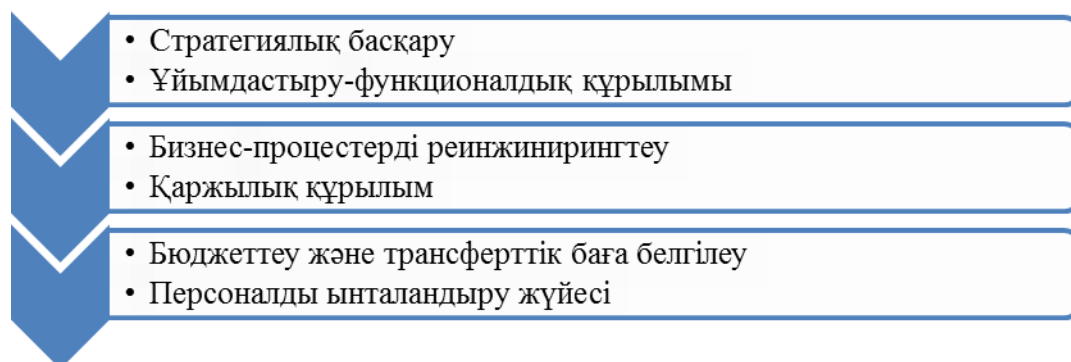
Қайта құрылымдау жобаларын бизнесті тұрақты жақсарту (continuous improvement) және дағдарысқа қарсы басқару жөніндегі жобалармен араластырмау керек. Тұрақты жақсартулар кез келген қалыпты компанияда тұрақты жүргізіледі және олардың әсері тиімділікті арттыру пайызымен көрінеді. Қайта құрылымдау жобаларының әсері компания қызметінің тиімділігін бірнеше есе арттыруға мүмкіндік береді.

Өзінің жоғары тиімділігіне қарамастан, қайта құрылымдау жобалары өте қауіпті болып табылады, өйткені операциялардың тиімділігін "жарылғыш" арттыруға қол жеткізе алатын компаниялардың үлесі реинжинирингті бастаған барлық компаниялардың 20-30% - дан аспайды.

Қайта құрылымдауды дағдарысқа қарсы басқарумен араластыруға болмайды. Компания қаржылық дағдарыс жағдайында болған кезде "науқастың" жағдайын тұрақтандыру бойынша қысқа мерзімді іс-шаралар жүргізу талап етіледі, одан кейін қайта құрылымдауды жүргізуге кірісуге болады.

Осылайша, қайта құрылымдауды бастаған типтік банк-бұл қазіргі уақытта аталған проблемалардың бірін немесе бірнешеуін бастан кешірген табысты банк: стратегия дағдарысы, клиенттік базаның жоғалуы, өсу дағдарысы, бизнесті жүргізудің жаңа сапалы деңгейіне көшу қажеттілігі. Типтік жоба туралы айту қиын, өйткені әрбір жоба нақты Банктің ерекшеліктерін алады.

Сондықтан, 1-суретте көрсетілген құрылымы бар банк мекемесін қайта құрылымдаудың кешенді жобасы туралы айтуға болады.



Сурет 1- Банкті қайта құрылымдаудың кешенді жобасы

Әрбір кезеңнің шығуында банк қызметін автоматтандыру үшін техникалық тапсырманы құру кезінде бастапқы деректердің бөлігі генерацияланады. Осы кезеңдерді жүзеге асыру көлденең немесе тік қағидат бойынша құрылатын банктің электрондық моделі негізінде жүргізіледі. Дағдарысқа қарсы күреске мемлекет бөлген қаражат, сондай-ақ мемлекеттік компаниялардың қаражаты банктерді қорландыру құрылымында, әсіресе отандық банктер үшін Батыс қор нарықтарының жабылуы және қарыздар бойынша төлем жасамау үлесінің артуы аясында неғұрлым маңызды рөл атқара бастады. Қаржы дағдарысына байланысты Қазақстанның банк жүйесінің едәуір бөлігі мемлекеттің бақылауына өтті.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. А.М. Тавасиев. Антикризисное управление кредитными организациями, Юнити, 2016 г. www.afn.kz
2. Мақыш С.Б. Коммерциялық банктер операциялары. / Оқу құралы. 2 – ші басылым, - Алматы: ИздатМаркет, 2014.-272 б.
3. Мырзабеков Ш. Қазақстанның банк жүйесі ТМД көлемінде бірінші орында: “Центркредит” банкінің директорымен сұхбат // Дала мен қала. – 2004.-1 қазан (№39). – 13б.

ӘОЖ 336.71

ВАЛЮТАЛЫҚ ОПЕРАЦИЯЛАР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕР ТАБЫСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ РӨЛІ

Наушабекова А.Ж., Тайлақ Е.С., Хасамбаев Т.Н. – БФ-2011 к-3 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., ассоц.профессор Коптаева Г.П.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматриваются вопросы валютных операций и их роль в формировании доходов коммерческих банков.

Summary: The article deals with the issues of currency transactions and their role in the formation of profit of commercial banks.

Бүгінгі әлемде экономикалық және шаруашылық қатынастар күннен-күнге даму барысында халықаралық валюта қатынастарының өркендеуі өндіргіш күштердің қарқынды өсуімен, дүниежүзілік рыноктың қалыптасуымен, халықаралық еңбек бөлінісінің тереңдеуімен, шаруашылық байланыстарының интернационалдануы және жаһанданумен сипатталады.

Әлемдік валюталық жүйе дүниежүзілік шаруашылықтың шеңберіндегі сатып алу және сату айналымын тудыратын әдістер, құрал жабдықтар және мемлекетаралық ұйымдардың жиынтығынан тұрады. Оның пайда болу және одан әрі даму экономикасы халықаралық ақша кеңістігіндегі адекватты шарттарды талап ететін ұлттаралық капитал үрдісінің объективті дамуын бейнелейді. Халықаралық валюталық жүйенің негізгі құраушы элементтері ретінде әлемдік ақшалай тауар және халықаралық өтімділік, валюталық бағам, валюталық операциялар, валюталық рыноктар, халықаралық валюта, қаржылық ұйымдар және мемлекетаралық валюталық келісім шарттарды атауға болады[1].

Өз кезегінде валюталық операциялар осы аталған валюталық қатынастардың негізі болып табылатын валюталардың арасындағы әр түрлі есеп айырысулардың жүргізілуін, төлем құралы ретінде шетел валютасындағы өзге төлем құралдарын пайдаланумен байланысты мәлімелердің атқарылуын, ұлттық валютаға, сондай-ақ номиналы мен құны ұлттық валютада көрсетілген бағалы қағаздар мен төлем құралдарына меншік құқығы мен басқа құқықтардың ауысуына байланысты резиденттер мен резидент еместердің арасындағы валюталық операциялар болып табылады. Сонымен қатар валюталық операциялардың негізінен банктік операция ретінде және Ұлттық банктен лицензиясы бас басқа да валюталық операцияларды жүзеге асыруға құқысы бар органдардың валюталық операцияларды жүргізуіне байланысты валюталық операцияның көптеген түрлері болады және олар валюталық мәмілелерде әр түрлі сипатта және мақсаттарда қоладнылады.

Валюталық операциялардың анықтамасын беруден бұрын “валюта” терминінің мәніне тоқталайық. Қазақстан Республикасының заңдылықтарына сәйкес, “валюта деп мемлекеттердің заңды төлем құралы ретінде қабылданған ақша бірліктері немесе банкноттар, қазыналық билеттер мен тиындар, соның ішінде қымдат жасалған тиындар (айналымнан алынған немесе алынатын, бірақ айналымда жүрген ақша белгісімен айырбастауға жататынын қоса алғанда) түріндегі қолма –қол және аударым нысандарының құнның ресми стандарттары, сондай-ақ шоттардағы, соның ішінде халықаралық ақша немесе есеп айырысу бірліктеріндегі қаражаттарды білдіреді”.

Кассалық келісімдер немесе дереу орындалатын келісімдер спот (spot) ережелеріне сай жүзеге еасырылады. Спот бағамы (курсы) операция жүргізіліп жатқан шақта ұлттық валютаның елден тысқары жерлерде қаншалықты жоғары бағаланатындығын көрсетеді. Спот ережелеріне сай классикалық келісімдер валютаның дереу алу үшін ған емес, валюталық тәуекелді сақтандыру, сондай-ақ алып-сатарлық операцияларды жүргізу үшін де қолданылады[2].

Спот валюталық операциясының мәні келісім жасалған сәттегі курсы бойынша валютаны сату, сатып алу және оны контрагент – банктердің келісім

жасалған күннің ертенінен қалдырмай беру міндеттемесінде болса керек. Валютаны жеткізіп беру мерзімі «валюталандыру күні» деп аталады. Мұның өзін келісуші тараптардың өз міндеттемелерін толығымен орындайтын күн деп те айтуға болады.

Төлемдер күнін дәл анықтау валюталық рыноктың негізін құрайтын құнды компенсациялау принципін қамтамасыз ету үшін өте маңызды. Аталған принциптің мәні айырбас келісім шартына қатысушы тараптардың қай-қайсысы болса да екінші жаққа кредит бермейді. Практика жүзінде бұның мәні мынада: егер, Германиядағы банк дәл осы күні марка төлемін жүзеге асырса, Ұлыбритания марканың эквивалентін фунт стерлингпен төлеуі тиіс.

Ал, практика жүзінде келісуші тараптардың бір мезетте валютаны алу мүмкіндігін кепілдендіру өте ауыр іс. Әсіресе әр түрлі сағат белдеуіндегі елдер арасындағы есеп айырысуларды мұның өзі қиындығы көп жұмыс. Осыған байланысты қажетті төлемін атқарған банк контрагенттің өз міндеттемесін дәл уақытында орындағандығына сенімді емес, сондықтан кредиттік тәуелділік – делькреде пайда болады.

Кассалық операциялардың валюталық рыноктарда кеңінен қоданылуының басты себебі сыртқы саудада валютаны дер кезінде алу мақсатымен байланысты. Банкаралық рыноктағы олардың көлемі 60%-дан астам болып отыр[3].

Валюталық операциялардың екінші түріне мерзімдік келісім-шарттар жатады. Соңғы жылдары қаржы рыногы дамуының маңызды бөлігін дәл осы мерзімдік сауда құрап отыр.

Қазақстанның рыноктық экономикаға өтуімен байланысты республикамыздағы мерзімдік сауда бірте-бірте кеңейіп келеді және оның дамуына бірқатар факторлар әсер етеді;

- біріншіден, мерзімдік келісімдер рыногы әр түрлі өнімдерді өндірушілер мен тұтынушыларды тауарды өткізуде немесе сатып алуда баға тәуелділігін кемітуге мүмкіндік береді;
- екіншіден, мерзімдік келісімдер рыногы экспорттаушылар мен импорттаушылар валюта бағамының шайқалу себебінен туындайтын тәуекелдіктен қорғайды немесе оның әсерін азайтады. Мерзімдік келісімдер шетелдік инвесторлар үшін де қолайлы болып отыр;
- үшіншіден, мерзімдік келісімдер рыногының өзі рыноктық экономиканы тұрақтандырушы механизмге айналып отыр, соның ішінде қаржы-қаражат секторының да бірқалыпты жұмыс істеуіне игі әсерін тигізіп, қаржы активтері иелеріне құндық бағамдарды қамсыздандыруға, ал кредиторларға пайыздық қойылымның өзгеруін қамсыздандыруға едәуір жәрдем жасайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Банковское дело. Под ред. проф. О.И. Лаврушина.-М:Финансы и статистика,2016
2. Сейітқасымов Ғ.С. «Ақша, кредит, банктер», Алматы: Экономика, 2016 ж.- 477 б.
3. Банковское дело. Под ред. проф. Г.С. Сейткасимова.-Алматы:Қаржы- Қаражат,2018 г

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ

Нуриллаева Г.О., Юнусалиев М.Б., Базарбай Д.Ж. – студенты группы УА-2011 р-1

Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель Жайлауова А.Ш.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада қазіргі нарықтық жағдайда екінші деңгейлі банктердің төлем қабілетін бағалау жүйесі қарастырылған.

Summary: This article describes a system for evaluating the solvency of banks of the second level in the current market conditions.

Многие традиционные подходы к изучению проблемы в условиях рыночной экономики требуют собственного нового теоретического обоснования того, как рационально организовать свою финансовую деятельность для дальнейшего процветания банка; как повысить эффективность управления финансовыми ресурсами; насколько хорошо банк управляет финансовыми ресурсами в течение определенного периода времени.

На эти и многие другие жизненно важные вопросы может ответить объективный финансовый анализ, поскольку его результаты характеризуют финансовое положение банка [1].

Финансовое положение относится к способности банка финансировать свою деятельность. Результаты анализа финансового положения банка помогут правильно распределить финансовые ресурсы банка, поскольку от этого зависит вся его дальнейшая деятельность.

Казахстанским банкам не следует ожидать, что государство возьмет на себя решение всех их проблем, иначе они могут стать аутсайдерами в едином экономическом пространстве.

Понятие "ликвидность коммерческого банка" подразумевает способность банка обеспечивать своевременное и полное выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами, что определяется наличием достаточного собственного капитала Банка, оптимальным размещением и объемом средств по статьям активов и обязательств баланса с учетом соответствующих сроков.

В современной экономической литературе термины "ликвидность" и "платежеспособность" иногда смешиваются и используются взаимозаменяемо. Действительно, эти понятия схожи по своему значению, но необходимо проводить различия между этими категориями.

Под ликвидностью коммерческого банка следует понимать способность банка своевременно обеспечивать финансирование своих потребностей с минимальными потерями. Ликвидность банка определяется балансом активов и обязательств, степенью соответствия условий размещенных активов и обязательств, привлеченных Банком, а также предполагает возможность продажи ликвидных активов и покупки денежных средств с помощью

различных финансовых инструментов в кратчайшие сроки и с минимальными потерями.

Термин "платежеспособность" несколько шире, поскольку он трактуется как способность банка своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства. Ликвидность выступает необходимым и обязательным условием платежеспособности, кроме того, платежеспособность зависит от таких факторов, как политическая и экономическая ситуация в стране или регионе, состояние денежного рынка и рынка ценных бумаг, надежность клиентов банка и банков-партнеров, управление и диверсификация банковских продуктов и услуг и т.д. [2].

В теории финансового анализа существует два подхода к описанию ликвидности. Ликвидность можно понимать как фонд или поток. Первый подход, который в настоящее время является наиболее распространенным, основан на принципе запаса (баланса). Это характерно для:

определения ликвидности на основе данных об остатке активов и обязательств баланса банка на определенную дату (возможные изменения объема и структуры активов и обязательств в ходе банковской деятельности, т.е. за прошедший период, не учитываются);

измерение ликвидности, которое предполагает оценку только активов, которые могут быть конвертированы в ликвидные средства, и осуществляется путем сравнения существующего запаса ликвидных активов с потребностью в ликвидных средствах на определенную дату (то есть ликвидные средства, которые могут быть получены в виде потоков доходов на денежном рынке, не учитываются); оценка ликвидности только на основе данных баланса, относящихся к предыдущему периоду (однако важно состояние ликвидности на предстоящий период).

Важным источником информации о состоянии любого предприятия, в том числе банков, являются его финансовые показатели. Для определения финансовой устойчивости банков второго уровня Республики Казахстан в первую очередь необходимо определить соответствие банка требованиям, предъявляемым уполномоченным органом Республики Казахстан.

Первым действием будет определение минимального размера уставного капитала банка, устанавливаемого Правлением Национального Банка Республики Казахстан [3].

В процессе анализа ликвидности баланса коммерческого банка ставится задача определения фактической ликвидности, соответствия ее нормативам, выявления факторов, вызвавших отклонение фактического значения коэффициентов ликвидности, установленных Национальным Банком Республики Казахстан.

Виды привлеченных депозитов, их источники и стабильность являются основными качественными факторами, определяющими ликвидность. Поэтому анализ депозитной базы служит отправной точкой в анализе ликвидности банка для сохранения его надежности.

С помощью методов сравнительного анализа пассивных операций можно выявить изменения в объеме этих операций, определить их влияние на ликвидность банка. Основное место в ресурсах банка занимают привлеченные депозиты, расчетные и текущие счета.

По условиям спроса, т. е. по степени ликвидности, привлеченные средства для анализа могут быть разделены на следующие подгруппы:

1. срочные депозиты.

2. депозиты до востребования (государственный бюджет и средства бюджетных организаций, расчетные и текущие счета предприятий, организаций, кооперативов, арендаторов, предпринимателей, населения, а также средства в расчетах).

3. средства, полученные от продажи ценных бумаг.

4. кредиторы.

5. кредиты в других банках.

Доля отдельных подгрупп в общем объеме привлеченных средств характеризует место и роль каждого вида ресурсов и соответствующих экономических контрагентов в кредитном потенциале.

Важным инструментом депозитной политики являются проценты. Чем надежнее обязательства, т. е. чем дольше срок и сумма депозитов, тем больше гарантий дает банк. Кроме того, проценты по вкладу должны учитывать уровень инфляции.

Управленческие решения по улучшению финансового состояния банка включают в себя:

1. оптимизация структуры расходов банка. В целях снижения непроизводительных расходов, связанных с необоснованно высокими объемами функциональных расходов, предлагается пересмотреть существующую систему оплаты труда работников, а именно: внедрение прогрессивных форм и ставок оплаты труда на основе аттестации работников, внедрение принципа самообучения с дополнительным вознаграждением для работников различных подразделений, взаимосвязь бонусной системы и результатов работы банка.

2. оптимизация ресурсной базы банка.

Для оптимального соотношения привлеченных и собственных средств банка необходимо выпуск ценных бумаг. Это позволит увеличить собственный капитал банка, что позволит увеличить объем активных операций, а также в дальнейшем расширить деятельность банка. В результате планируется, что банк получит дополнительную прибыль, которая впоследствии может быть распределена в резервный фонд Банка. Увеличение собственного капитала повышает надежность банка.

Создаваемый в обязательном порядке резервный фонд предназначен для покрытия убытков и возмещения убытков, возникающих в результате текущей деятельности банка, и, таким образом, служит для обеспечения стабильной работы банка. Резервный фонд банка должен составлять более 15% от его уставного капитала.

Для более стабильной работы банка необходимо увеличение резервного фонда по сравнению с отчетным годом на 2 325 000 тыс. тенге. Для этого необходимо выпустить обыкновенные бездокументарные именные акции номинальной стоимостью 1000 тенге в количестве 2325 штук на общую сумму 2 325 000 тенге.

Увеличение резервного фонда и, соответственно, его доли в уставном капитале обеспечит более стабильную работу Банка и повысит его стабильность и надежность. Кроме того, увеличение Фонда приводит к увеличению собственных средств Банка.

3. диверсификация существующих активов и, соответственно, источников дохода Банка. Это направление также может быть продано путем выпуска ценных бумаг. Если в дополнение к акциям, необходимым для осуществления предыдущего мероприятия, было выпущено еще 2000 незарегистрированных простых акций на общую сумму 2 000 000 тенге номинальной стоимостью 1000 тенге, то при продаже этих акций сторонним инвесторам по цене выше номинальной стоимости банк получает эмиссионный доход. Это положительно сказывается на прибыльности операций с ценными бумагами.

Под стабильностью банка понимается его способность выполнять свои обязательства без задержек и при любых условиях на рынке. Поддержание стабильности банков требует всестороннего изучения их деятельности с использованием обширного набора аналитических методов.

Анализ финансового состояния банка основан на двух компонентах: балансе и внешней отчетности, представленной в форме отчетов о прибылях и убытках; внутренней отчетности, представленной с конкретными уведомлениями по отдельным счетам, а также всего комплекса финансовой отчетности, представленной в Национальный банк Республики Казахстан и Налоговую службу.

Таким образом, можно сформулировать основные направления анализа финансового положения банка:

- оценка состояния и результатов деятельности банка на момент проведения анализа;
- сравнение состояния и результатов деятельности банка за выбранный период времени;
- подведение итогов анализа и подготовка рекомендаций для принятия управленческих решений, направленных на совершенствование деятельности банка.

Список использованной литературы:

1. Отчеты Комитета финансового надзора Национального Банка Республики Казахстан за 2016- 2018 года
2. Сайт Национального Банка Республики Казахстан
3. Сайт по мониторингу экономики Казахстана <http://ranking.kz/>

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Нурматов А.Б., Алимбаев А.Р., Абдуганиев И.А. – студенты группы ЭУ-2011 р-2

Научный руководитель: к.э.н., ст.преп. Темирова Ж.Ж.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада қазіргі таңдағы қаржылық жоспарлауды ұйымдастыру және оны жетілдіру жолдары қарастырылған.

Summary: In this article ways of improvement and the organization of modern financial planning are considered.

В современной экономической ситуации, характеризующейся высокой неопределенностью и нестабильностью внешней среды, стремительным развитием технологий, растущей диверсификацией бизнеса и усложнением бизнес-проектов, на предприятии возникает необходимость в стратегическом планировании. В условиях рынка система планирования должна строиться на основе финансового планирования, т.е. все затраты и результаты должны иметь строго финансовое выражение [1].

Если само бизнес-планирование необходимо для того, чтобы четко понимать, где, когда и для кого предприятие будет производить и продавать продукцию, и понимать, какие ресурсы и в каком объеме для этого потребуются, то бюджетирование как основа планирования является наиболее точным отражением всех запланированных показателей и ресурсов с финансовой точки зрения. Этот процесс позволяет сравнить все затраты, понесенные за предстоящий период, и полученные результаты в целом и в отдельных его частях. Таким образом, бюджетирование выступает в качестве технологии составления, корректировки, контроля и оценки финансовых планов и становится основой всех технологий планирования предприятия.

Финансовое планирование позволяет регулировать поток информации, контролировать деятельность отдельных подразделений и связывать уровни стратегического и оперативного планирования предприятия. Сегодня финансовое планирование является основой стратегического планирования, которое позволяет руководителям четко оценивать финансовое положение и перспективы развития своего бизнеса, эффективно управлять ресурсами на всех уровнях управления, анализировать прогнозные финансовые показатели и с их помощью управлять развитием предприятия.

Планирование по-прежнему остается слабым местом в управлении бизнесом казахстанских промышленных, торговых, банковских и страховых предприятий.

Финансовый план - это количественно определенное отражение результатов маркетинговых исследований и производственных планов, необходимых для достижения поставленных целей, с запланированными показателями будущего финансового состояния предприятия.

Финансовые планы разрабатываются с целью прогнозирования финансовых результатов предприятия в целом и его отдельных структурных подразделений, установления целевых показателей финансовой эффективности и рентабельности, пределов значительных затрат и обоснования финансовой состоятельности бизнеса, которым занимается данное предприятие. Они должны позволять руководителям проводить сравнительный анализ финансовой эффективности работы различных структурных подразделений, устанавливать лимиты затрат ресурсов на определенные виды товаров и услуг, виды бизнеса и стандарты рентабельности и эффективности для структурных подразделений предприятия, постоянно контролировать его финансовое состояние и определять наиболее благоприятные условия для дальнейшего развития сферы экономической деятельности.

Рыночная экономика требует качественно новых подходов к вопросам финансового планирования на предприятии. Многие проблемы внутреннего финансового планирования могут быть решены с использованием новых современных технологий планирования. В отечественной практике система бюджетирования часто используется для организации наиболее эффективного финансового планирования [2].

Для предприятия финансовое планирование играет важную роль, поскольку оно обеспечивает:

В настоящее время целью создания системы финансового планирования является управление экономикой, финансами и финансовым состоянием компании путем координации деятельности всех структурных подразделений для достижения единой, количественно определенной цели.

В целом, в процессе финансового планирования выполняются следующие задачи:

- планирование на предстоящий период, которое позволяет оценить эффективность работы предприятия, а затем сравнить достигнутые результаты с запланированными;

- делать прогнозы на более длительный период, что позволяет ставить долгосрочные цели и реализовывать их в текущих планах развития предприятия;

- контроль и анализ деятельности отдельных подразделений предприятия на основе показателей, установленных для каждого подразделения;

- контроль и анализ деятельности всего предприятия (или группы компаний в целом) на основе общекорпоративных (или общекорпоративных) целей;

- планирование и контроль движения денежных средств, поскольку важнейшим условием выполнения любого плана предприятия является положительное сальдо в любое время.

Отечественные специалисты обычно выделяют от четырех до шести функций финансового планирования. Разногласия экономистов объясняются изменением функций бюджета в зависимости от этапа его формирования и реализации. Рассмотрим шесть функций:

планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия на определенный период;

Основная цель финансового планирования - решение задач планирования финансов по различным центрам финансовой ответственности. Этим задачам отвечают бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, бюджет дебиторской и кредиторской задолженности и пр. Помимо планирования бюджетных показателей и прогнозирования, целями построения системы бюджетирования являются получение фактических данных об исполнении бюджетов и анализ отклонений плановых и фактических показателей для принятия соответствующих управленческих решений. На основании такого анализа осуществляется планирование бюджетных показателей на следующий временной период [3].

На современном этапе развития казахстанской экономики финансовое планирование является значимым инструментом финансового менеджмента, важной составляющей финансового механизма предприятия, внедрение технологий которого с каждым годом происходит все более интенсивно.

Несмотря на высокую потребность в эффективном финансовом планировании как на малых, так и крупных предприятиях, зачастую оно доступно лишь предприятиям, обладающим значительными средствами для привлечения высококвалифицированных специалистов, способных вести масштабную плановую работу.

Совершенствование системы финансового планирования на предприятии является одним из самых перспективных и востребованных направлений совершенствования финансового менеджмента.

Для того, чтобы определить основные направления совершенствования организации финансового планирования на казахстанских предприятиях, необходимо, прежде всего, выделить проблемы, существующие в этой области.

Современные условия работы предприятий вызывают необходимость применения новой системы финансового планирования. На первое место выходят информационные технологии, которые дают возможность финансовому менеджеру рассматривать различные варианты финансовых планов в электронном виде. Такой подход позволяет проводить корректировку статей финансового плана с автоматическим пересчетом взаимодействующих статей, что экономит время и трудозатраты.

Таким образом, можно сделать выводы:

1. Работу по совершенствованию организации финансового планирования и контроля на предприятии необходимо начинать с выявления существующих проблем, которые выступают в качестве факторов, ограничивающих достижение поставленных целей предприятия.

2. Систему финансового планирования и контроля необходимо рассматривать как составной элемент всей системы планирования на предприятии, используя единый подход к выбору методов и инструментов для всех видов составляемых на предприятии планов.

3. Предприятие, в зависимости от наличия у него тех или иных проблем в области финансового планирования, должно делать акцент на определенные функции финансового планирования, уделяя их реализации наибольшее количество сил и средств.

4. Совершенствуя организацию финансового контроля на предприятии, необходимо также выявить проблемы предприятия в этой области и затем обозначить те элементы системы, которые подлежат оптимизации.

5. Переход предприятия к построению своей деятельности на основе процессного подхода позволяет устранить недостатки, характерные для традиционной схемы организации.

Дальнейшее исследование экономистами сущности финансового планирования, анализ его особенностей и проблем в рамках казахстанской экономики, а также разработка направлений его совершенствования должно быть направлено на повышение эффективности системы управления финансами на отечественных предприятиях и в целом способствовать росту казахстанской экономики.

Список использованной литературы:

1. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта – Москва: «Финансы и статистика», 2012. – 206 с.
2. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. – М.: Финансы и статистика. – 2005. – 312 с.
3. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан <https://m.nationalbank.kz/ru> [Электронный ресурс].

ӨОЖ 330

ҚР ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Нұралы А.Ғ., Әбдімүтәліп Н.Б., Утегенова А.Н. – БФ-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Кейкова Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены вопросы развития инновационной деятельности в РК.

Summary: The article deals with the development of innovative activities in the Republic of Kazakhstan.

Соңғы он жылда Қазақстанның ЖІӨ-дегі зерттеулер мен әзірлемелердің (ҒЗТКЖ) үлесі өте төмен болды - 0,2% немесе 69 млрд.теңге (217,3 млн.теңге. Әзірге ҒЗТКЖ-ны ынталандыру жөніндегі барлық шаралар) тек өкілдерге қатысты, кәсіпкерлер инвестициялауға құлшынбайды және мұндай уәждеме жоқ.

Қазақстанда қаражаттың 24% -ы іргелі зерттеулерге, 50% -ы қолданбалы зерттеулерге, 25% -ы зерттеулер мен тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарға жұмсалады.

Инновациялық елдерде шығындар құрылымы әртүрлі: 15-20% - іргелі зерттеулерге, 30-35% - қолдану және басымдылыққа - 40% - зерттеулер мен әзірлемелерге, компаниялар белсенді қаржыландырады.

Егер кәсіпорындар мен кәсіпорындар үшін ұжымдық ынталандыру болмаса, онда Қазақстан жаңа инновацияларды дамытуға баса назар аударады.

Бұл жағдайда ғалымдарды емес, оның дамуына мүдделі компанияларды қаржыландыру қажет. Қазақстанда Sber Code физикалық бөлімдерді, тіпті жаңаларын болдырмайды.

Ұлттық дамудағы инновацияның төмен деңгейі ресми түрде танылды. 2012 жылдан бастап Қазақстанда технологияларды дамыту мемлекеттік басқармасы («НАТД» АҚ) мемлекеттің толық қатысуымен жұмыс істейді.

Агенттік инновация мен даму үдерісін үйлестіріп, мемлекеттік қолдау алуға көмектесуге шақырды. Инновациялық компаниялардың үлесі соңғы бес жылда өскен жоқ және 8% деңгейінде қалды. Оның мемлекеттік қаржыландыруы он есеге өсті. Сонымен бірге бұл шығындардың 80% -ы импортталған технологияның трансфертімен байланысты.

Ұлттық қауіпсіздік агенттігі өз жұмысы барысында 12 млрд. Теңгені (37,8 млн. АҚШ доллары) құрады, 328 келісімшартқа қол қойды, 539 жұмыс орны құрылды және 57 миллиардтан астам өнім өндірілді. Бұл, әрине, біршама өсуді көрсетеді, бірақ бұдан тыс (ЖІӨ-нің 0,2% -ын еске түсіріңіз), оны атауға болмайды [1].

Тартымды кәсіпкерлік ынталандыру болмаса, Қазақстан инновацияны дамытпайды.

Бүгінгі күні ҒЗТКЖ-ны қаржыландырудың негізгі көзі - бұл ел (59%). Екінші ірі қаржыландыру көзі ғылыми-зерттеу мекемелерінің меншікті қаражаты (37%).

Басқа көздер (шетелдік капитал, қарыз қаражаттары, корпоративтік қорлар) тек 5% құрайды.

Оңтүстік Корея, Қытай, Жапония сияқты дамыған экономикаларда Қазақстан тең дәрежеде және әрқашан үлгі көрсетіп келеді, жеке инвестициялар 75% құрайды.

Мұндай оқиғаның құпиясы компанияның жинақтау кірісіне байланысты. Қазақстан сияқты адамдар көп емес. Неліктен кәсіпкерлер болашағы белгісіз жаңа заттарды енгізу тәуекеліне барып, көп ақша жұмсамауы керек.

Көрші Қытайда инновациялық компаниялардың табыс салығының ставкасын бірден 25% -дан 15% -ға дейін төмендетуге болады. Екіншіден, сіз алғашқы кірісті алғаннан кейін екі-бес жыл ішінде жинақ төлемдерін ала аласыз, осылайша сіз жинақ емес, тек әлеуметтік төлемдер ала аласыз.

Мемлекет технологияларды зерттеуге және әзірлеуге технологиялық шығындар мен технологиялар трансферті бойынша алынатын пайда үшін міндетті төлемді жояды немесе екі есеге азайтады.

Сингапурда компаниялар ғылыми зерттеулер мен әзірлемелерге жоғары жеңілдіктер ала алады. Егер зерттеу Сингапурда жүргізілсе, 250% және 300% шетелде.

Сонымен қатар, компания үнемдеудің төмендеуін 100000 Сингапур долларына (71,600 АҚШ доллары) өзгерте алады.

Қазақстанда инновациялық импорттаушылардың кумулятивті ынталандырулары жоқ. Сонымен қатар, үкімет жаңа технологияларды енгізуден гөрі, халықтың өмір сүруі тұрғысынан кәсіпорындардың жинақтау базасын кеңейтуді жалғастыруда. Ол үшін құрылған мемлекеттік техника шенеуніктердің саны артқан сайын қайтымсыз және тиімсіз болып табылатын бюрократияның қызыл лентасына айналды [2].

Ғылыми-техникалық қызметтің нәтижелері кәсіпорындарға қажет емес және кәсіпорындар өндірістік қызметте қолданбайды. Мемлекеттік инновациялық жобалардың қатысушылары өндірісті дамыту саласында ауқымды дамуды тез арада жүзеге асыруы керек, ал олардың жобалары салалар мен шағын және орта кәсіпкерліктің дамуына үлес қосуы керек.

Қазақстан Республикасындағы инновациялық компанияларға білім, инвестиция және жаңа өнімге деген сұраныс жетіспейді.

Инновацияны қолдау және оны өндіріске тез интеграциялау - Қазақстанда жаңа өндірістерді қалыптастырудың маңызды шарттары. «100 нақты қадам» және «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» ұлттық жоспары елдің инновациялық әлеуетін дамыту бойынша арнайы міндеттер қойды.

Жаһандық инновациялар индексі бойынша 2018 жылы Қазақстан ЭЫДҰ-ның ең жақсы 30 елінің ішінде 128 елдің ішінде 75-орынға ие болды. ЭЫДҰ мәліметтері бойынша, Қазақстанның инновациялық жүйесі әлі дамудың бастапқы сатысында, бұған көптеген статистикалар дәлел. ҒЗТКЖ-ға ЖІӨ-нің 0,2% -ы ғана пайдаланылады, бұл ЭЫДҰ елдеріндегі әлеуметтік даму деңгейімен бірдей. Ол кезде ҒЗТКЖ-ға жалпы ішкі шығындар 2,4% (ЖІӨ-ге қатысты 1% -1,5%) құрады, бұл қолданыстағы елдердің ұсынылған деңгейінен төмен болды.

Дүниежүзілік әлеуметтік форумның мәліметтері бойынша, Қазақстан 144 қатысушы елдердің арасында бизнесті дамытуда 91 орында, ал инновация бойынша 85 орында, бұл төмен екені анық. Айта кету керек, Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерліктің инновациялық деңгейі өте шектеулі, ал жаңа өнімнен түсетін табыс салыстырмалы түрде төмен - 28%, ал ЭЫДҰ елдеріндегі инновация деңгейі салыстырмалы түрде жоғары - шамамен 40%.

Инвестициялар және даму министрлігіне инновациялық жобаларды әзірлеу бойынша үкімет қолдаушы оператор болып табылатын «Ұлттық технологияларды дамыту агенттігі» АҚ (ҰАЖ) кіреді. Компания инновациялық инфрақұрылымды: технопарктер мен бизнес-инкубаторларды, инновациялық платформаларды құруға да жауапты. 2014 жылдан бастап Қазақстан Республикасының даму және инновациялық тұжырымдамасын іске асыру шеңберінде аймақтық инновациялық басқарма «ҰҒА» АҚ базасында аймақтық инновациялық жүйенің негізгі компоненті болып табылатын аймақтық инновациялық кеңсесін құрды, бюджеттен тыс ресурстардың көздерін қосқанда. Барлық осы жоспарлар мен іс-шаралар бастауыш

кәсіпкерлердің өсуіне және ШОБ-тың инновациялық дамуына ықпал етуі керек [3- 4].

Инновацияны ынталандыру үшін шешілуі қажет мәселелерді қарастырыңыз.

Біріншіден, үкімет кәсіпкерлік пен инновациялық дамудың басым бағыттарын белгілеп, оның экономиканы әртараптандыру мен ұлттық бәсекеге қабілеттілікті арттырудағы маңызды рөлін атап көрсеткенімен, ИИДМБ кәсіпкерлік және инновациялық белсенділікті арттыру бойынша нақты мақсаттарды көздемейді.

Екіншіден, көптеген жаңа компаниялар қызметкерлердің білімі мен тәжірибесінің жеткіліксіздігі, инновацияға жеткіліксіз инвестиция, жаңа жобаларды қаржыландырудың жеткіліксіздігі және жергілікті тұрғындардың жаңа өнімге деген сұранысының жеткіліксіздігі сияқты кедергілерге тап болады.

Үшіншіден, инновациялар мен даму саласында дамудың алғашқы кезеңінде жаңадан пайда болып жатқан инновациялық кәсіпорындарды капиталдандыруда кемшіліктер бар. Венчурлық қорлар, әдетте, жұмыс істеп тұрған компаниялардың әлеуетін кеңейтуге қаражат бөледі, бірақ сонымен бірге олар инновациялық іске қосуды қаржыландырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

5. Инновационная деятельность предприятия: Учебник / Наумов А.Ф. - М.: [ИНФРА-М](#), 2015
6. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Палей Т.Ф. - К.: «Фолиант», 2017
7. Налоги: Учебное пособие /Под ред. Д.Г. Черника. - М.: Финансы и статистика, 2015 г.
8. Худяков А.И., Бродский Г.М. Теория налогообложения. - Алматы: НОРМА-К, 2002. – 392 с.

ӘОЖ 336.77

ШАҒЫН НЕСИЕ ҰЙЫМДАРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУ-ҚР НЕСИЕ ЖҮЙЕСІН ДАМУДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Нұрмахамет С.Б., Айнабек М.Е., Амиров Д.А. – ЭУ-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., аға оқытушы Темирова Ж.Ж.
«Мирас» Университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматриваются основные принципы микрокредитования. Описаны основные критерии микрокредитных программ в РК, проанализирован зарубежный рынок микрофинансирования.

Summary: This article discusses the basic principles of microcredit. The main criteria of microcredit programs in Kazakhstan are described, the foreign market of microfinance is analyzed.

Қазақстан Республикасы тәуелсіздік алған сәттен бастап, халықтың аз қамтылған топтарына қолдау көрсету мемлекеттің басты бағыты болды. Нарықтық экономикаға көшумен отандық кәсіпкерлер мен тұтынушылардың

қаржы ресурстарына өсіп келе жатқан сұраныс қаржылық қызметтерге толық қол жеткізуді талап етті. Шағын кәсіпкерлікті дамыту халықтың өмір сүру деңгейін арттырудың тиімді әдісі ретінде қаралды. Бұл ретте негізгі компонент микроқаржыландыру болды.

Микрокредит беру қоғамдық қажеттіліктерді іске асыру мүддесінде қаржы институттарының микрокредит беру жүйесі ретінде қарастырылады.

Микрокредит-бұл микрокредиттік нарық институттарының мемлекеттің әлеуметтік міндеттерін шешуге бағытталған және ақылылық, мерзімділік, қайтарымдылық жағдайында берілетін ақшалай қаражаты.

Біз ұсынған ұғымдардың маңыздылығы кредиттік нарықтың құрылымын қайта қарау және оның жеке сегментін – микрокредиттік қызметтер нарығын бөлу мүмкіндігімен негізделеді. 2003 жылы қабылданған Қазақстанның қаржы секторын дамытудың негізгі бағыты оны оңтайландыру болып табылатын тұжырымдамасында кредиттік жүйе мынадай түрде ұсынылған:

- бірінші деңгей-коммерциялық банктер;
 - екінші деңгей-банктік емес қаржы мекемелері, кредиттік серіктестіктер және ломбардтар;
 - үшінші деңгей-микрокредиттік ұйымдар (МКҰ).
- Банктік емес кредиттік ұйымдардың қызметі тар мамандандырылған болып табылады, бұл олардың микрокредиттеуіндегі рөлін айқындайды:
- несие серіктестіктері қаржылық қызмет көрсетеді, оның ішінде несие, тек өз қатысушыларына;
 - ипотекалық компаниялар қызметінің негізгі түрі ипотекалық қарыздар беру болып табылады;
 - ломбардтар азаматтарға мүлік кепілімен қысқа мерзімді қарыз берумен айналысады;
 - микрокредиттік ұйымдар шағын несиелер береді [1].

Шағын несиелеу Қазақстан үшін жаңа құбылыс болып табылады. Микроқаржылық институттардың көп саны болса да, кредиттік ресурстарға деген жоғары сұраныс қанағаттанарлықсыз болып қалып отыр. Шағын несие беру халықтың аз қамтылған жіктері үшін және шағын және орта бизнесті қолдау үшін үлкен мүмкіндіктер туғызады.

Микрокредиттеудің негізгі принциптері мыналарды қамтиды: біріншісі-бағдарламаны ауқымды тарату, екіншісі-микроқаржы ұйымдарының қаржылық тұрақтылығына қол жеткізу. Бұл микрокредит беру методологиясы дамыған қаржы институттарының арасында бірегей болуға мүмкіндік береді, өйткені микроқаржылық қызметтердің негізгі артықшылығы олардың қысқа уақыт кезеңіне ұсынылғаны және ұзақ қарым-қатынастарға бағдарланғаны болып табылады.

Қазақстан Республикасында микроқаржыландыру XX ғасырдың 90-жылдары "микроқаржыландыру бағдарламасы" түрінде пайда болды. Бұл бағдарламалар қорлар, микрокредиттік ұйымдар, кредиттік одақтар арқылы беріледі. Әдетте, бұл ұйымдар коммерциялық емес болып табылады.

Қазақстан үшін микрокредит беруді одан әрі дамыту микро және шағын бизнесті қол жетімді қолдауды дамытуға және қоғамның әл-ауқатын үнемі жақсартуға мүмкіндік береді. Сондықтан қоғамның әлеуметтік дамуында маңызды рөл атқаратын маңызды секторлардың бірі ретінде микроқаржыландыру барынша өзектілікке ие болады және республика экономикасына белсенді ықпалдасады. Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша, ҚР – да 1 756 МКҰ тіркелген, оның ішінде белсенді-663 (38%). Олардың ішінде ауылдық жерлерде 130 МКҰ жұмыс істейді немесе 20% аймақтарда жұмыс істейді. Егер МКҰ-ның облыстар бөлінісінде бөлінуін қарайтын болсақ, онда белсенді МКҰ-ның ең көп саны мынадай өңірлерде орналасқан: Алматы қ. (20%), Оңтүстік Қазақстан облысы (15%), Алматы облысы (9%)

Осы несиелердің арқасында жүздеген мың қазақстандық өз ісін бастап, дамыта алды, сонымен қатар кәсіпкерлер жұмыс орындарын ұсынуға мүмкіндігі бар, демек, елдің әлеуметтік өмірін жақсартуда өздері де маңызды рөл атқарады. Микрокредиттерге сұраныстың артуы ҚР-да қаржыландырудың осы түрінің қажеттілігі, қол жетімділігі туралы айтуға мүмкіндік береді.

ҚР МКҰ қызметін талдау бірқатар даму үрдістерін анықтауға мүмкіндік береді:

1. Шағын несие алудың мақсаты кәсіпкерлік қызметті дамыту болып табылады, бірақ соңғы жылы тұтыну мақсаттарының өсу қарқынының артуы байқалады. Кредиттер алу 2018 жылы кәсіпкерлік мақсаттарға 2017 жылмен салыстырғанда 10% - ға өсті, ал тұтынушылық мақсаттарға кредиттер саны 38% - ға өсті.

2. Алайда, негізінен бизнес-мақсаттарға алынатын ұзақ мерзімді кредиттердің айтарлықтай өсуі де болды. Мәселен, қысқа мерзімді кредиттер саны 2018 жылы 2017 жылмен салыстырғанда 23% - ға өсті, ал ұзақ мерзімді кредиттер алынатын кредиттер саны бойынша 88% - ға өсті.

3. МКҰ берілетін микрокредиттердің жалпы санынан кепілсіз кредит беру үлесін 36% - дан 62% - ға дейін арттырды. Қамтамасыз етілмеген қарыздардың үлесін ұлғайту және кепілдіктер мен кепілгерліктер тетігін пайдалану ҚР-да топтық микрокредит беруді дамытудың жанама куәлігі болып табылады.

4. Қалалық жерлерде қысқа мерзімді қарыздар бойынша орташа сыйақы мөлшерлемесі 26,4% - дан (2017 жыл) 29,6% - ға дейін (2018 жыл) өсті, ал ауылдық жерлердегі халықтың осындай санаты үшін мөлшерлеме төмендеді және 2017 жылғы 11,9% - бен салыстырғанда 2018 жылы 9,9% - ды құрады.

5. Микрокредиттік компаниялардың қаржы қаражатын қалыптастыру құрылымы бойынша меншікті қаражат үлесінің айтарлықтай өсуі байқалады (2011 жылы 40% - ға немесе 10 млрд теңгеден астам ұлғаю). Бірақ тартылған қаражаттың өсу қарқыны 2017 жылы 29 млрд теңгеден 2018 жылы 65 млрд теңгеге дейін артты. Бұл өсім негізінен МКҰ-ның тартылған қаражатын 2 есеге ұлғайту есебінен болды.

Қазақстанның микрокредиттік нарығының құрылымы нарықтағы жұмыс тәжірибесі бойынша да, ұсынылатын өнімдердің түрлері бойынша да ерекшеленетін әр түрлі МКҰ-дан құралады. Нарықта үлкен жұмыс тәжірибесі бар және классикалық микроқаржы нарығына тән әдістер мен рәсімдерді қолданатын жетілген ШКҰ – ны атап өту маңызды: топтық кредит берудің болуы, клиент бизнесін бағалау әдістемесі, клиенттерді тікелей кредиттік қызметкерлер арқылы тарту және клиенттердің өздері арқылы "сарафан радиосын" пайдалану. Коммерциялық емес ұйымдардан жиі өскен ШНҰ деректері халықаралық инвесторлармен және кредиторлармен ынтымақтасады. Өңірлерде бұл ШКҰ кредиттерге қол жетімділігі нашар елді мекендерді қамту бойынша жұмыс істейді. Өңірлерде микрокредиттерді дамыту стратегиясы екі маңызды аспектіге ие.

Біріншіден, әлеуметтік бағыттылық, яғни Қазақстанның қазіргі банктерінің қызметтерімен қамтылмаған тұрғындар үшін үлкен мүмкіндіктер. Бұл тек ірі қалалардың ғана емес, сонымен қатар Қазақстанның аймақтарындағы шалғайдағы ауылдық аудандардың тұрғындарына шағын несие беру бойынша қызмет көрсетуге қатысты, бұл халықтың әлеуметтік және экономикалық мәселелерін тиімді шешуге және оның бастамаларын дамытуға көмектеседі [2].

Екіншіден, бұл "мемлекеттік даму институттары: "Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры" АҚ және "Даму" кәсіпкерлікті дамыту қоры" АҚ арқылы мемлекеттік қолдау Бағдарламасы шеңберінде құрылған өңірлік ШКҰ да айрықша рөл атқаратын жаңа нарықтарда бәсекелестікті қалыптастыру арқылы Қазақстанның шағын кредит беру нарығын дамыту үшін мүмкіндік.

Жалпы осы секторға мемлекеттік инвестициялар көлемі 2018 жылы 1 350 000 000 теңгеден асты. Географиялық жағынан мемлекеттік қолдау Бағдарламасы шеңберінде құрылған МКҰ ауылдық аудандарда орналасқан, өйткені егін шаруашылығы мен мал шаруашылығында жұмыс істейтін фермерлерге несие береді. Бұл МКҰ мемлекеттен жеңілдікті несие алу түрінде өзінің ерекшелігі бар, сондықтан классикалық МКҰ-ның орташа сомаларымен және мерзімдерімен салыстырғанда неғұрлым жоғары және ұзақ мерзімге беріледі. Жеке санатқа сондай-ақ жарғылық капиталында тек жылжымайтын кепілмен қамтамасыз етумен және табысты міндетті түрде растаумен жұмыс істейтін жеке тұлғалардың қаражаты бар МКҰ бөлуге болады. Бұл МКҰ қала тұрғындарын несиелеуге бағытталған және негізінен-бұл тек тұтынушылық несиелендіру.

Шағын кредит беру жүйесін қалыптастыру мен дамытуда айқындаушы рөлді мемлекет атқарады, оның рөлі өндіріс пен бизнесті кеңейту, қаржы инфрақұрылымын ұйымдастыру және кәсіпкерлік субъектілері арасында бәсекелестікті дамыту үшін жағдайлар жасау үшін қолайлы салық және инвестициялық ахуал жасау болып табылады.

Сонымен қатар, Қазақстан үшін экономикалық дамудың ерекше үрдістерімен көрсетілген ерекше жағдайларда микроқаржы секторының дамуы тән екенін атап өткен жөн. Нәтижесінде жоғары экономикалық өсу,

нормативтік-құқықтық реттеудегі ілгерілеу, сондай-ақ банктік кредит беруді дамыту және басқару жүйелерін жақсарту Қазақстанда микроқаржыландыруды дамыту үшін оң факторлар болып табылады.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. "КМФ" МКҰ " ЖШС микрокредиттер беру ережесі»
2. Қазақстан Республикасының 2003 жылғы 6 наурыздағы N 392-2 Заңы МКО08 / 02 / 2012. Business Resource.
3. Опыт микрокредитования в странах СНГ / / "экономикалық, саяси және әлеуметтік жаңғырту жағдайында қазақстандық қоғамның дамуын жеделдету: инновациялық серпіліс стратегиясы" халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция материалдары. - Қарағанды, 2016. - б. 220-221

ОӘЖ 371.25

**БАНКТЕРДІҢ ЖИЫНТЫҚ КАПИТАЛЫН ТАЛДАУ: ОЛАРДЫҢ
КАПИТАЛИЗАЦИЯСЫН ЖОҒАРЫЛАТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Нұрмахан А.У., Бекмурат Н.Н., Қасымбек Ә.С. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Жайлауова А.Ш.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматривается совокупный капитал банков, приводится анализ совокупного капитала банков: проблемы повышения их капитализации.

Summary: In this article the total capital of banks is considered, the analysis of total capital of banks is given: problems of increase of their capitalization.

Бүгінгі таңда халық шаруашылығы саласындағы банк жүйесінің экономиканы дамытуда алар орны ерекше. Қаржы-несие институттары мен операциялардың қайта бағытталуына, Орталық банк пен екінші деңгейлі банктердің өзара қатынас жүйесінің өзгеруіне байланысты банктегі бухгалтерлік есеп және есеп беру үздіксіз жаңарып отырады. Қаржылық есеп басқару үрдісінің бір бөлігі болып табылатындықтан ол маңызды ақпараттар алуға мүмкіндік береді.

Екінші деңгейлі банктердегі есептің ерекшелігі операция сипатына, есеп жұмыстарын ұйымдастыруға, сондай-ақ бухгалтерлік және басқа да есеп құжаттарының мазмұнына байланысты.

Елімізде өндірістің немесе нақты сектордың қаржы секторынан даму қарқыны жағынан көш артта қалуында болып отыр. Бізде екі сектор бар, бірі – өндіріс секторы, яғни нақты сектор, екіншісі – қаржы секторы.

Қазіргі заманғы техникамен, озық технологиялармен жабдықталған қайта өңдеу өнеркәсіп секторы немесе халық тұтынатын дайын өнім шығару салалары көптеген мемлекеттерде жақсы дамыған. Мұндай өнеркәсіп салалары тауарларды импорттауға жол бермей, оларды ығыстырады. Бірақ тауарлардың сапасы жоғары болуы керек [1].

Әсіресе, батыс елдерінде өнеркәсіп салалары күшті дамыған. Бұрынғы ТМД кеңістігінде қалған мемлекеттерде керісінше. Сонау Америка, Еуропа мемлекеттерінің экономикасы, ондағы қаржы секторы әлдеқайда алда. Негізі,

кез келген қоғамда, кез келген мемлекетте әуелі өндірістік сектор, өнеркәсіп – нақты сектор ілгерілеп дамып отыруы керек. Ал қаржы секторының даму деңгейі соның байқалу көрінісі болуы шарт.

Ең үлкен үш банкіміздің өзі Ресейдің бір банкіне жетпейді. Ресейлік бір ғана Жинақ банкінің (Сбербанк) капиталы 8,8 миллиард долларды құрайды. Басқа мемлекеттермен салыстырғанда, біздегі банктердің капиталы әлі аз. ТМД кеңістігінен шыққан көршілес Ресейдегі банктерге қарағанда, салыстырмалы түрде баға берсек, осындай көрсеткіштерге куә боламыз. Әрине, Ресейдегі барлық коммерциялық банктердің меншікті капиталы ондағы Жинақ банкінің капиталымен қарайлас деп айтуға болмайды.

Қазақстанда 28 банк болса, Ресейде 1200-ден астам банк бар екен. Біздің коммерциялық банктер секторын сандық көрсеткіштері жағынан өте күрделі, керемет деп айтуға болмайды.

Ал кейбір сапалық және салыстырмалы көрсеткіштері жағынан тайталасуы мүмкін. Бірақ қазақстандық коммерциялық банк секторына үлкен шетелдік инвестициялар келіп, капиталын көбейтіп, банк капиталының шоғырлана түсуіне үлкен қозғау салуы ықтимал. Сонымен қатар банк капиталын көрші мемлекеттерге экспорттау да етек алуы заңдылық. Қазақстанның банк секторы сандық көрсеткіші жағынан да, экономикалық қуаттылығы жағынан да дамыған батыс мемлекеттерінің банктерінен әлі де көп артта келеді. Ал енді біздегі 28 банктің ішіндегі проблемаларға келетін болсақ, олардың капитализациялау дәрежесін көтеру күн тәртібіндегі үлкен мәселе.

Банктердің капитализациялау дәрежесі неғұрлым жоғары болса, соғұрлым олардың қаржылық тұрақтылығы орнықты болады. Және бұл дәлелдеуге жатпайтын аксиома. Капиталы көп банктер бәсекеге қабілетті болады. Бұл проблема Қазақстанның бүкіл банк секторына қатысты жалпы проблема [2].

Үлкен банктеріміздің әлемдік нарықтағы орны қалай болар екен деген сауалға келер болсақ, олар дамыған мемлекеттердің банктерімен қалай үзеңгілес қарым-қатынас жасай алады? Міне, проблема осында жатыр. Сондықтан банк секторының проблемасы некі деңгейде қарастыру керек. Біріншісі – жалпы ұлттық экономика деңгейіндегі банк секторының өз ішіндегі 28 банкке қатысты проблемалар. Қазақстан банк секторы мен әрбір коммерциялық банктің әлемдік нарықтағы дамыған батыс елдерінің аяғынан тік тұрған банктерге қатысты қабілеті қандай, бұл екінші проблема. Және проблеманың үлкені де осы. Бұл проблема ұлттық экономика деңгейінен тыс тұрған проблема.

Америка, Қытай, болмаса Ресейдің бір ғана банкімен салыстырып айтқым келіп отыр. Осыған қатысты банк секторының және әрбір банктің біздің ұлттық экономика шеңберінде дамуының бүгінгі таңдағы келесі мәселелері де бар. Банк секторындағы әрбір коммерциялық банктің өзара бәсекелестік жағдайда даму деңгейімен және даму келешегімен әлемдік қаржы нарығына шығу және дамыған елдердің коммерциялық банктерімен тайталасу, бәсекеге түсу мүмкіндігі ойлантарлық мәселе.

Бұл мәселетағы да банктің меншікті капиталын одан әрі көбейту қажеттігіне тіреледі. Осыған қатысты қазір отандық және шетелдік сарапшылар әртүрлі ғылыми пікірлер айтуда. Біздегі коммерциялық банктер ресурстық потенциалын іштен алған қаражаттар емес, депозиттер ретінде сырттан алған қаражаттар есебінен құрауда. Ресурс көздерін, яғни ақшалай қаражатты іштен алмай, шетелден алуға көбірек көшкен. Өзге елден төмен пайызға алады, өзіміздің ішкі нарығымызда жоғары ставкамен сатады.

Банктің меншікті капиталын көбейту заң жүзінде акционерлердің мойнындағы жауапкершілік, бірақ акционерлердің де қаржылық жағдайлары жете бермейді. Көтергісі келеді, оған мүмкіндік жоқ. Өйткені жағдайдағы да нақты секторға келіптіреледі. Коммерциялық банктердің барлығы бірдей мұнай секторының компанияларына қызмет етіп жатқан жоқ қой.

Сарапшылардың айтуынша, біріншіден, қазіргі кезде сырттан қаражат тартудың нәтижесінде, екіншіден, қазақстандық екінші деңгейлі банктер акционерлерінің банктердің капитализациялану дәрежесін көтеруде қаржылық жағдайының мардымсыздығы нәтижесінде отандық банктер үлкен жүйелік тәуекелге ұрынуы мүмкін.

Банктің меншікті капиталы, экономикалық капиталдар категорияларының ішіндегі капиталдың бір түрі болып табылады. Меншікті капитал банк үшін маңызы өте зор. Себебі, банк ашу кезінде құрылтайшылар мен акционерлердің қосқан үлесінен құрылған меншікті капитал, банк қызметін ұйымдастыруға және банк қызметінің аясын кеңейту үшін бастапқы және ең маңызды көзі болып табылады. Сонымен қатар банктің меншікті капиталы банк үшін әр түрлі қорғаныс пен қызметті дамыту функцияларын да орындайды.

Осыдан келе, банктің меншікті капиталы бір жағынан тәуекелділігі бойынша өлшенетін активтерді анықтау құралы ретінде, екінші жағынан қаржылық шығындарды жабу үшін жинақталған қаржылар құралы ретінде де деп айтуға болады. Банкке жататын тәуекелділігі бойынша топтастырылған активтердің жалпы сомасы мен айналымдағы банктің меншікті қаржылардың сомасының арасындағы айырма, банктің төлемділік қабілетін көрсетеді.

Кесте 1 - ЕДБ-дің табыстары мен рентабельдігі

Жылдар	Таза пайда, млрд теңге	ROA, %	ROE, %
2011ж.	7,1	1,3	7,3
2012ж.	7,4	0,9	6,1
2013ж.	20,6	1,8	12,8
2014ж.	30,1	1,8	13,5
2015ж.	34,9	1,2	9,2
2016ж.	53,1	1,8	14,1
2017ж.	127,5	1,4	14,6
2018ж.	266	2,3	18,6

Жасыратыны жоқ біздің отандық банктеріміздің капиталы өте төменгі жағдайда. 2018 жылдың 1 қаңтар айына капиталдың мөлшері 1 781,8 млрд. теңгені немесе 14,8 млрд АҚШ долларын құрайды. Мұны салыстырмалы түрде

қарасақ, АҚШ-ғы банктердің капиталының ЖІӨ-ге қатысты шамасынан 10 есе кіші немесе шығыс Еуропа елдерінен 35 есе кіші, Германиядан 25 есе кіші. Егерде әлемдегі үш ірі банктің жиынтық капиталы 145 млрд. АҚШ долларын құраса, онда оның мөлшері біздің отандық банктеріміздің капиталынан 10 есе үлкен болып келеді [3].

Кестеден көріп отырғанымыздай 2017 жылы таза пайданың көлемі 7,1 млрд теңгені құраса, 2018 жылдың соңына оның мөлшері 266 млрд теңгеге дейін жеткен. Таза табыс көлемі 2017-2018 жж аралығында 37 есе өскен. Оған ЕДБ-дің активтерінің, соның ішінде банктің клиенттерге берген несиелерінің өсуі себеп болып отыр.

Банк меншікті капиталын ұлғайтуға негіз болатын мынадай факторларды ескеру қажет:

- Банктердің дивиденттері өнеркәсіптік кәсіпорын активтеріне қарағанда, пайыз мөлшерлемесінің өзгеруіне, қарыз алушының несиелік қабілетінің нашарлауына байланысты, олардың нарықтық құндары өзгеріп отырады;

- Банк көбіне тұрақсыз қысқа мерзімді қарыз көздеріне көңіл бөледі, бырақ олардың көбі талап етуге байланысты қайтарылып алынуы мүмкін.

Сондықтан, кез келген саяси немесе экономикалық өмірдегі жағдайлар банктердегі ресурстардың сыртқа ағылуына себеп болуға тиіс. Бастапқыда банк капиталының активтерге қатысты қатынас 20% шамасында болса, ал қазіргі оның шамасы 12%-ды (пруденциялық нормативтердегі КІІ-нің мәні) құрайды. Бұл дегеніміз банк жүйесіндегі төлем қабілетінсіздік тәкелдің уақыт өте келе арта түсетіндігін көрсетеді. Себебі, банк жүйесіндегі банктердің активтерінің сапасы әлі де болса өз деңгейінде еместігін ескерсек, онда болашақта оның орнын жабатын меншікті капитал үлесі жеткіліксіздігі байқалады.

Демек, банк капиталының жиынтық деңгейінің жеткіліктігі банк жүйесін қолдайтын басты шарттардың біріне жатады.

Банктердегі немесе жалпы банктік жүйедегі капитал көлемін тура анықтау қиын, бырақ жоғарыда қарастырылған қызметтердің орындалуы үшін салым иелері мен бақылаушы ұйымдардың сенуі үшін капитал жеткілікті мөлшерде болуы қажет. Қажетті капиталдың сомасы банктің тәуекел деңгейіне байланысты болуға тиіс. Мысалы, егер банктің берген несиелерінің тәкел дәрежесі өте жоғары болса, онда банкке көп мөлшерде қорлар құруға тура келеді. Қажетті меншікті капитал мөлшерін анықтай отырып, банк алдында мынадай міндеттер тұрады: тәкелдің артуына байланысты өз капитал мөлшерін ұлғайту қажет пе немесе тәкел деңгейі төмен болып келетін активтерге өз қаражаттарын орналастырған тиімді ме? Осындай жағдайда банк капиталы, оның активтер сапасына, басқару сапасына, қызметіндегі саясатқа және банктің басынан кешетін тәкелдерге тәелді ме, жоқ па? деген балама сауал туындайды.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Молдабекова А.Ш. «Қаржы және несие»: Оқу құралы.-Тараз, 2011.-333 б
2. Молдабекова А.Ш. «Қаржы ақша айналымы және несие»: Оқу құралы, -Алматы: «Үш қиян» 2012-560 бет
3. Молдабекова А.Ш. «Коммерциялық банктердегі қаржылық талдау»: Оқу құралы, - Алматы: «Үш қиян» 2012-168 бет

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СТРУКТУРЕ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Омарәлі А.Д., Тастанбек А. А., Оралбеков А.Р. - студенты группы БФ-2011 к-1

Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель Бокушева С.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада салық жоспарларын құруға және салық салу субъектісі деңгейіндегі іс-шараларды оңтайландыруға байланысты экономикалық қатынастар қарастырылған.

Summary: This article discusses the economic relations associated with the formation of tax plans and optimization of measures at the level of the tax subject.

В настоящее время прогнозирование и налоговое планирование являются основой рыночных отношений всех хозяйствующих субъектов и хозяйственных объектов различных форм собственности.

Эти процессы оказывают непосредственное влияние на деятельность организаций и компаний. Планирование - эффективный инструмент, позволяющий организациям правильно и достоверно оценивать свои возможности развития в краткосрочной (текущей) и долгосрочной (стратегической перспективе). Она обеспечивает условия для прогнозирования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Эффективность деятельности коммерческих организаций является основой для развития экономики страны и реализации бюджетных доходов на различных уровнях [1].

Коммерческие организации, целью которых является максимизировать свою прибыль, а это в свою очередь, может совпасть с минимизацией налоговых отчислений. Но для бизнеса конечный финансовый результат важнее суммы уплаченных налогов.

Кроме того, стоимость налогового планирования для каждой компании индивидуальна. Это зависит от налогового рычага. Если у компании больше половины расходов приходится на снижение налогов, тогда в этом случае налоговое планирование очень необходимо для компании, и оно должно быть важной частью управленческой работы компании.

Рассмотрим, какие же преимущества дает использование налогового планирования:

- своевременное выявление возникающих проблем;
- возможность использования и анализа будущих благоприятных условий;
- подготовка хозяйствующего субъекта к изменениям во внешней среде;
- обеспечение более рационального распределения и использования различных видов ресурсов хозяйствующего субъекта;
- повышение финансовой устойчивости и значимости.

Также налоговое планирование может помочь с такими задачами как:

- соблюдать налоговое законодательство путем правильного расчета обязательных платежей и своевременной уплаты запланированных сумм;

- свести до минимума налоговые суммы; максимально увеличить прибыль;
- разработать структуру взаимовыгодных сделок - помочь заказчикам и поставщикам;
- управлять потоками денежных средств;
- избежать штрафных платежей [2].

После всего этого можно сделать вывод, что важность налогового планирования компании огромна. Но чтобы улучшить текущее налоговое планирование в компании, если таковые имеются, вы должны сначала оценить финансовое положение компании, то есть финансовый анализ организации для детального изучения ее финансовых результатов.

Под финансовым положением понимается способность организации финансировать свою деятельность. Характеризуется предоставлением финансовых ресурсов, необходимых для нормального функционирования организации, скорость их развертывания, интенсивность и эффективность использования[3].

Финансовые результаты - это понятие системы, отражающее совместный результат производственной и торговой деятельности предприятия в виде выручки от розничной торговли, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.

Как правило, выделяются нижеследующие этапы подробного финансового анализа:

- анализ финансовых результатов организации, а именно:
 - а) анализ прибыли до налогообложения, прибыли от продаж и прибыли от прочей деятельности; Все данные для этого анализа берутся из отчетности предприятия.
 - б) анализ чистой прибыли и совокупного финансового результата;
- анализ финансового состояния организации, а именно:
 - а) анализ имущественного положения;
 - б) анализ финансовой устойчивости;
 - в) анализ платежеспособности и ликвидности;
 - г) анализ деловой активности;
 - д) рейтинговая оценка финансового состояния;

Проанализировав финансовое положение компании, можно сделать вывод, какое бремя несет предприятия по налоговой нагрузке. На практике имеются несколько методик исчисления налоговой нагрузки, рассмотрим несколько из них:

Согласно статье 52-2 Налогового Кодекса коэффициент налоговой нагрузки определяется как отношение исчисленных и начисленных сумм налогов и других обязательных платежей в бюджет к совокупному годовому доходу юридического лица (доходу индивидуального предпринимателя) без учета корректировок за календарный год, то есть

$$\text{КНН} = \text{Н и П} / \text{СГД} \times 100\%, \quad (1)$$

где КНН - коэффициент налоговой нагрузки;

Н и П - начисленные обязательные платежи в бюджет, за исключением таможенных платежей;

СГД - совокупный годовой доход без учёта корректировок за календарный год, определяемый по декларации КПП.

В формулу по расчету КНН включаются только начисленные обязательные платежи в бюджет.

Согласно подпунктам 5, 24 пункта 2 статьи 13 Налогового кодекса:

- налоги - законодательно установленные в одностороннем порядке обязательные денежные платежи в бюджет, за исключением случаев, предусмотренных налоговым законодательством, производимые в определенных размерах, носящие безвозвратный и безвозмездный характер.

Согласно пункту 1 статьи 42 Налогового кодекса в Республике Казахстан действуют следующие:

1) налоги: КПП, ИПН, НДС, акцизы, налоги с недропользователей, социальный налог, рентный налог, игорный налог, фиксированный налог, единый земельный налог, налоги на собственность-транспорт, землю и имущество.

2) другие обязательные платежи в бюджет: государственная пошлина, сборы регистрационные, лицензионные, аукционные.

- платы за пользование объектами государственной собственности, за загрязнение экологии, за рекламу [4].

При расчете коэффициента налоговой нагрузки не учитывается НДС, уплаченный при импорте товаров.

- методика Е. А. Кировой;

$$\text{Налоговая нагрузка} = Н + В + Нд \quad (2)$$

где Н – сумма всех уплаченных налогов;

В – уплаченные платежи во внебюджетные фонды;

Нд – недоимка по платежам.

Вновь созданная стоимость продукции организации определяется следующим образом:

$$С = О_t + Н + В + П \quad (3)$$

где С - вновь созданная стоимость;

О_т – оплата труда;

Н – налоговые платежи;

В – платежи во внебюджетные фонды;

П – прибыль предприятия.

При всём при этом, следует грамотно управлять налоговыми рисками в процессе налогового планирования, а также эффективно использовать инструменты и приёмы налогового планирования.

Следует отметить, что налоговые риски связаны с различными событиями, итог которых невозможно предугадать.

Для контроля и минимизации налоговых рисков необходимо постоянно контролировать налоговую нагрузку компании, осуществляет мониторинг изменений налогового законодательства, а также совершенствует внутреннюю политику компании.

Учитывая самый высокий уровень, можно сделать вывод, что налоговые риски в основном обусловлены изменениями налогового законодательства в связи с возможным изменением налоговых процентных ставок, в бюджет платежей и других обязательных платежей вносятся изменения в сроки уплаты или представления отчетности по данному виду платежа.

В целом налоговые риски организации могут увеличиться из-за налогового планирования и прогнозирования, неправильной внутренней политики компании и потенциальных недостатков в исчислении и исчислении налогов.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в большинстве случаях возникновения рисков связанных с налогообложением, коммерческие предприятия и организации оказываются в ущербе.

Основными причинами таких рисков являются неожиданные изменения налогового законодательства, изменение налоговых ставок, сроков платежей и отчетности.

Список использованной литературы:

1. Анохина Г. И. Роль и значение налогового планирования на микроуровне /Анохина Г.И.// Евразийский международный научно-аналитический журнал. Проблемы современной экономики. – 2019.- №1(21). <http://www.m-economy.ru/art.php>
2. Электронная энциклопедия студентов. Налоговое планирование на предприятии / <https://www.bibliofond.ru/view>
3. Крылов С. И. «Финансовый анализ». Учебное пособие / С. И. Крылов. – Екатеринбург: Издательство Урал. университета, 2018. – 160 с.
4. Налоговый кодекс «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗРК (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.01.2020 г.)

ОӨЖ 145.48.59.6.

ТОҚЫМА ӨНЕРКӘСІБІ КӘСІПОРЫНДАРЫН БАСҚАРУДЫҢ ҒЫЛЫМИ-ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Орынбай Д.О., Шегірбай Б.Б., Жүсіп А.Ж. – УА-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация о научно-теоретических аспектах управления текстильными предприятиями.

Summary: This article provides information on the scientific and theoretical aspects of the management of textile enterprises.

Қазақстандық тоқыма өнеркәсібі өнімдерінің нарығы – ең алдымен оның тартымдылығын шет елдерге арттырудың нәтижесінде әлемдегі ең жылдам артып келе жатқандардың бірі. Тоқыма өнеркәсібін пайдалану деңгейі бойынша тек азық-түлік тауарларынан ғана артта қалып қояды, тұрмыстық электроника, жеңіл автокөліктер және басқа да тауарлар нарығынан әлдеқайда басып озады.

Қазіргі таңда тоқыма өнеркәсібіндегі экономикалық ахуал жаһанданудың және сыртқы нарықтардың әсерімен сипатталады, олардың мақсаттары мен міндеттері, оларға қол жеткізу мен шешімдері қысқамерзімдік ғана емес, ұзақмерзімдік тәсілдерді де қажет етеді.

Айта кету қажет, шетелдік тауарларды тұтынудың бәсекелік күресінің нәтижесінде қазақстандық өндірістік тұтынушылық тауарларының сұранысына қосымша ынта болмады. Жоғарыда аталған мәселелермен қатар, тоқыма өнеркәсібінде кадрлық қаматамысыз етудің де күрделі мәселелері бар, олар ең алдымен саладағы жұмысшы мамандығының мәртебесі төмендігімен, жұмысшы кадрларды даярлаудың инфрақұрылымының жоқтығымен; шығарылатын өнімдердің шетелдік баламалармен салыстырғанда бәсекеге қабілеттілігінің төмендігімен; мекемелер мен серіктестер арасындағы шаруашылық байланыстардың алшақтығымен; өндірістік қуаттылықтардың жете жүктелмеуімен, соның салдарынан олар тозып, бәсекеге қабілетті өнім шығаруға мүмкін болмайтындығымен байланысты [1].

Сондықтан да өзекті мәселелерді шешу үшін кәсіпорынның ең алдымен өндірістік және экономикалық іс-әрекетіне жұмыстарды ұйымдастыру мен ендіру жөніндегі жаңа әдістер мен жолдар, құралдар қажет.

Кәсіпорынды басқарудың дәстүрлі модельдері ең алдымен еркін экономикаға бағытталған және мыналарды көздейтін:

- Тұрақты қызмет ету;
- Жоспарлы өнімді өндіру;
- Ішкі құрылымдардың қатаң құрылуы;
- Жазылып қойған қызметтерді орындау;
- Қосымша ресурстарды алу салыстырмалы түрде күрделі болған кезде

кепілдендірілген өткізу.

Осы орайда кәсіпорын іс-әрекетінің қысқамерзімдік нәтижелерін алуға баса назар аударылды. Басқарудың тән сипаты кәсіпорынның қалыптасқан машықтығын қолдайтын өндірістік және жабдықтау қызметтерінің басымдығы болды. Тоқыма өнеркәсібі кәсіпорындарының ішкі сызықтық- функционалдық құрылымында көптеген техникалық және конструкторлық қызметтер болды, ал шешімдерді қабылдау ұжымшылдықтың қағидаларын ескерусіз авторитарлық тәсіл негізінде жүзеге асырылды.

Айта кету керек, қазақстандық тоқыма өнеркәсібі жүзеге асырып жатқан өзгерістер шешілетін мәселелердің ауқымдылығына байланысты маңызды болып табылады. Дамыған елдерде бәсекелестіктің конъюнктурасы мен шарттары өзгерген кезде ұдайы реформалар мен қайта құрулар жүзгізіліп

отырады. Сонымен қатар стратегиялық талдау мен жоспарлаудың, маркетингтің, кадрларды басқарудың ретке келтірілген жүйесі бар, ал ақпараттық жүйелер нарықтық жағдайларға сәйкес эволюциялық дамып отырады, ал осы кезде қазақстандық кәсіпорындардың алдында ҚР БСҰ енуіне байланысты нарықтық жағдайларда кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін өндірістік және басқарушылық жаңа құрылымдарды құру, басқарудың жүйелері мен әдістерін ендіру сияқты жаһандық мәселелерді шешу міндеті тұр [2].

Тоқыма өнеркәсібінің отандық кәсіпорындарын басқарудың жүйесін талдау негізінде басқарудың ұйымдастырушылық құрылымына тән кемшіліктер анықталды, олардың арасында негізгілері мыналар:

- кәсіпорын дамуының ұзақ мерзімдік стратегиясының, соны ішінде ақпараттандыру бағдарламасының, жоқтығы;

- басқару жүйесінде іс-әрекеттің қысқа мерзімдік нәтижелерге қол жеткізуге шоғырлануы, олар стратегиялық шешімдердің көкжиегін төмендетеді;

- құрылымдық бөлімшелердің жоғары басшыларға шоғырлануы және тұйықталуы, бұл өзінің функционалдық міндеттерін барлық уақытта тиімді орындауға әкеле бермейді;

- басқарудың жобалық басқару және контроллинг жүйелері сияқты заманауи әдістерін жеткіліксіз енгізілуі [3].

Осыған байланысты мұндай кәсіпорындарды басқарудың жаңа формалары мен құрылымдарын қарастырудың айқын қажеттілігі пайда болады

Басқарудың ұйымдастырушылық құрылымын басқарудың формалары, түрлері және қызметтерінің жиынтығы ретінде ғана емес, басқарудың заманауи әдістері мен механизмдерін, сонымен қатар субъектілері мен объектілерін, мақсаттар мен міндеттерді қамтитын басқару аппараты ретінде де қарастыруға болатындықтан, осы тәсілдің негізінде тоқыма өнеркәсібі кәсіпорындарын басқару жүйесінің ұйымдастырушылық-экономикалық механизмінің жалпы моделін құруға болады, оның астарынан басқару объектісіне ықпал етудің экономикалық, әкімшілік, құқықтық және ұйымдастырушылық әдістерін түсіну керек.

Аталмыш модель кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру жөніндегі басқару мақсаттарына қол жетуді қамтамасыз етуге бағытталған өзара байланысқан үш құрылымның (мақсаттылықтың, кешенді әлеуеттің және ұйымдық) жиынтығын білдіреді және басқару жүйесі жүйешелерінің өзара әрекеттесуінің функционалдық схемасы түрінде көрсетілуі мүмкін.

Тоқыма өнеркәсібі кәсіпорындарын басқару жүйесінің ұйымдастырушылық-экономикалық механизмінің моделі тиісті құрылымдармен қалыптасады, олардың әрқайсысы белгілі-бір жүйешелерден құралады. Құрылымның іс-әрекетіне жалпы бақылау кәсіпорынды басқарудың атқарушы органына жүктеледі, ол кәсіпорынның барлық бөлімшелеріне материалдық және ақпараттық лектерді қамтамасыз ету бойынша басқарушылық әсерді жүзеге асырады. Басқару жүйесінің ұйымдастырушылық-

экономикалық механизмінің барлық элементтері кешенді әсерге ие, бұл мақсатқа табысты қол жеткізумен немесе басқарудың кез-келген деңгейінде өндірістік міндеттерді шешумен расталады.

Басқару жүйесінің ұйымдастырушылық-экономикалық механизмінде ұсынылған кәсіпорынның мақсаттық құрылымы келесі жүйешелерден тұрады: ұйымдастырушылық, функционалдық және экономикалық, олардың әрқайсысы белгілі-бір қызметтер жиынтығын жүзеге асырады:

- ұйымдық жүйеше: сыртқы экономикалық байланыстарды ұйымдастыру, құқықтық және ақпараттық қамтамасыз ету, еңбекті ұйымдастыру, бақылау, лицензиялау, стандарттау;

- функционалдық: жоспарлау, болжау, реттеу, есепке алу, талдау, кадрлық және технологиялық қамтамасыз ету;

- экономикалық: инвестициялар тарту, салық салу, ынталандыру, баға және қыржылық-несиелік саясаттық жүзеге асыру;

- әлеуметтік: еңбек ресурстарын ынталандыру және уәждеме.

Кәсіпорынның кешенді әлеуетінің құрылымы төрт жүйешені біріктіреді, олар кәсіпорындағы өнім сапасын, материалдық –техникалық базаны қалыптастыру жөніндегі әлеуеттер мен кадрлық және инновациялық әлеуетті сипаттайды.

Басқару жүйесіндегі кәсіпорынның ұйымдастырушылық құрылымының рөлі мыналармен анықталады:

- басқарудың әдістері және тәсілдерімен: тікелей және жанама, әкімшілік, экономикалық, ұйымдастырушылық;

- басқарудың ресурстарымен: еңбектік, қаржылық, материалдық - техникалық, минералдық-шикізаттық, басқарушылық, ақпараттық;

- басқаруды қамтамасыз ету жүйесімен: ғылыми-әдістемелік, ұйымдастырушылық;

- басқару нормативтерімен: нормативтік-құқықтық қамтамасыз етудің негізгі концептуалдық ережелері.

Басқару жүйесінің жалпы ұйымдастырушылық механизміне енетін ұсынылып отырған құрылымдардың *негізгі ерекшелігі* олардың ашықтығы мен интеграцияланғандығы болып табылады, ол ұйымдастырушылық жүйелердің бірқатар қасиеттерінің пайда болуына алып келеді, соның ішінде:

- өзгеріп отырған жағдайларға бейімделу қабілеті (өндірілетін өнімнің тұтынушылық қасиеттерінің өзгеруі, баға түзілу жүйесінің өзгеруі, транспорттық инфрақұрылымның дамуы), тұтастығын сақтай отырып, өзінің құрылымын өзгерту қабілеті және қатаң орталықтандырылған басқару кезінде іс-әрекет нұсқаларын қалыптастыра білу;

- өзара тәуелділіктің болуы, ол жерде ұйымдастырушылық құрылымдар алға қойылған мақсатқа қол жеткізуге бағытталған іс-әрекетті жүзеге асыратын элементтерден тұрады және элементтердің бірінің жойылуы басқару жүйесі механизмінің жұмысының бұзылуына және тиімділігінің төмендеуіне алып келуі мүмкін;

- эволюциялық, уақыт өте келе, ұйымдастырушылық жүйенің құрылымы

мен қызметтері өзгеруімен байланысты, оған себеп болатын сыртқы және ішкі факторлар;

- жүйенің қолда бар ресурстармен және өзіне тән құрылымдық байланыстарымен анықталатын мүмкіндіктерінің болуы;
- мақсатты қоюға және мақсат түзуге ұмтылу [4].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Худова Л. Н. Возможности легкой промышленности в Республике Казахстан в условиях модернизации производства // Инновац. технологии пр- ва товаров, повышение качества и безопасности продукции лег. пром-сти: Материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Алматы, 28-29 апр. 2011 г. - С. 6-10.
2. Маркетинговое исследование рынка в сфере швейной промышленности (в Костанайской и Северо-Казахстанской областях Республики Казахстан). - Астана: РКР Astana, 2010. – 79 с.
3. Епанчицева С.Е. Развитие легкой промышленности: опыт зарубежных стран // Вестник КазЭУ, 2012. - №3. - С. 107-114
4. Сабден О. «Финансово-кредитное регулирование деятельности промышленных предприятий Казахстана: проблемы и перспективы». Алматы, 2013.

ОӘЖ 6698.15.5.15.

КӘСПОРЫНДАР МЕН ҰЙЫМДАРДА ЛОГИСТИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕРДІ БАСҚАРУ СТИЛІ

Орынбай Е.А., Анаралиева Б.Т., Қосақбай С.А. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация о стиле управления логистическими услугами на предприятиях и в организациях.

Summary: This article provides information on the management style of logistics services in enterprises and organizations.

Логистиканың пайда болуы мен даму тарихы ежелден басталады. Гамбург университеті профессоры Г.Павеллек айтқандай, Рим империясы кезінде де «логистика» немесе «логистика» мәртебесі бар қызметкерлер болған. Олар тамақ таратумен айналысқан. Біздің бірінші мыңжылдықта бірқатар елдердің әскери сөздіктеріндегі логистика Қарулы Күштерді материалдық ресурстармен қамтамасыз ету және олардың резервтерін сақтау жөніндегі іс-шаралармен байланысты болды.

Мысалы, Византия патшасы В.И. Леон (б.з.д. 865-912 жж.). сонымен бірге әскерлерді қаруландыру, мүлікпен әскерді қамтамасыз ету және оларды қажетті ресурстармен уақтылы қарастыру логистикалық міндеттер болып саналды.

Талантты сарбаздар әрдайым қажетті жерде және қажетті жерде табылған қару-жарақтың, жанар-жағармайдың, азық-түлік пен әскери техниканың жеңіске жету үшін қаншалықты маңызды екенін түсінді. Адамзат тарихындағы барлық соғыстар әскерлермен қамтамасыз етуді ұйымдастыруға байланысты жоғалды немесе жеңді

Логистикалық әдіс ІІ дүниежүзілік соғыс кезінде, әсіресе Америка Құрама Штаттарында әскерлерінде кеңінен қолданылды. Әскери өнеркәсіптің нақты бірлескен әрекеттері, тылдағы және майдандағы жабдықтау базалары, көлік американдық армияға қажетті қару-жарақ, жанар-жағар май, азық-түлік және басқар ресурстармен уақтылы және жүйелі түрде қамтамасыз етуге мүмкіндік берді [1].

Ірі ағылшын - орыс сөздігінде «логистика» сөзі әскери мағынада аударылады:

- 1) артқы және жабдықтау;
- 2) логистика;
- 3) тылдың ұйымдастырылуы және жүруі.

Философиялық энциклопедияда логистиканың келесі тұжырымдамасын табуға болады: «Грек» логикстіке «сөзінен шыққан логистика - есептеу, түсіну өнері. Ежелгі грек тілінде есеп жүргізу және геометриялық өлшеу өнері деп аталады, яғни теориялық математикаға қатысты практикалық арифметика логистика деп аталады. бұл термин 17 ғасырға дейін Батыс Еуропада қолданылған, бірақ Лейбниц (неміс ағартушы энциклопедисті, философы) логистиканы «есептеу коэффициенті» (ой нәтижелерін санау) синонимі ретінде қолданды. Женевада өткен 904-ші Халықаралық философиялық конгресте математикалық логикаға қатысты термин енгізілді.

Тағы бір қосымша әдебиетте кездеседі: Расселл және оның мектебі ұсынған логика кезеңі басқа логика деп аталды (математиканы философия проблемалары саласындағы математика бағыты, оны логикамен үйлестіру арқылы түсіндіруге тырысады). Логистиканы логикамен шатастырмау керек, яғни дерексіз ойлау сатысында әлемді білудің заңдылықтары, формалары мен әдістері туралы ғылым.

Логистика туралы алғашқы ғылыми жарияланымды ХІХ ғасырдың басындағы Джомини-француз әскери маманы деп атауға болады, ол логистикаға келесі анықтама берді: «Логистика - бұл әскерді басқарудың практикалық өнері». Ол логистика тек тасымалдауды ғана емес, сонымен қатар жоспарлау, бақылау және жабдықтау, әскерлердің орналасуын анықтау, көпірлер, жолдар салу және т.б. мәселелерді де қамтиды деп санайды Логистика тек ХІХ ғасырдың ортасында дамыған әскери ғылым ретінде [2].

Логистиканы дамытудың тағы бір бағыты - экономикалық, логистика менеджменттің ғылыми және практикалық бағытын, яғни өндіріс пен айналым саласындағы материалдық және соған байланысты ақпараттық және қаржылық ағымдарды тиімді басқаруды білдіреді.

Экономикада логистиканың кеңінен қолданылуы 60-70 жж. пайда болды және байланыс технологиясының дамуымен байланысты. Шикізаттың, бөлшектердің және дайын өнімнің қозғалысының барлық сатыларын ішкі бақылау мүмкіндігі материалды басқарудың дәстүрлі нысандарының жоғары шығындарын нақты анықтауға мүмкіндік берді. Логистиканы экономикада қолданудан алынған экономикалық пайда серіктестердің тауарларды жылжыту саласындағы бірлестіктерге бейімделуіне ықпал етті.

Логистиканың алғашқы практикалық әлеуетін американдық сарапшылар Пол Конверс пен Питер Друкер жүзеге асырды. Олар оның әлеуетін «шығындарды үнемдеудің соңғы шегі» және «экономиканың белгісіз материгі» ретінде анықтады. Кейіннен олардың пікірлерін көптеген логистика теоретиктері бөлісті. М.Потер, Д.Стон және басқалары сияқты американдық зерттеушілердің пікірінше логистика өзінің дәстүрлі тар анықтамасынан асып түседі және компанияны жоспарлау мен стратегиялық басқаруда маңызды орын алады [3].

1-суретте шетелдегі логистиканың эволюциясы, материалды басқару теориясы мен практикасы, сондай-ақ онда кездесетін ақпараттар мен қаржылық ағымдар, яғни олар шикізат, материалдар мен дайын өнімдердің айналым процесі, әкелуге байланысты барлық күрделі мәселелердің шешімдері көрсетілген. оларды жеткізушілерден бастап өндірістік кәсіпорындарға дейін, ал соңғыларынан бастап соңғы тұтынушыларға дейін.

XX ғасырдың логистикасының генезисінде. Бірнеше тарихи кезеңдер бар.

20-дан 50-ші жылдардың басына дейінгі кезеңді «бөлу» кезеңі деп атауға болады, ал логистика идеясы жалпы шығындарды азайту және бизнестегі материалдық ағымдарды басқару үшін интеграцияланған құрал ретінде талап етілмейді. Сонымен қатар, 1950 жылдарға дейін кейбір логистикалық функциялар (1-сурет) шығын компоненттерін азайту тұрғысынан маңызды болды, мысалы, өндіріс, тасымалдау, қойма және т.б.

Алайда жалпы экономикалық жағдайлар, технология мен менеджменттің даму деңгейі логистика феноменінің пайда болуына әсер еткен жоқ.

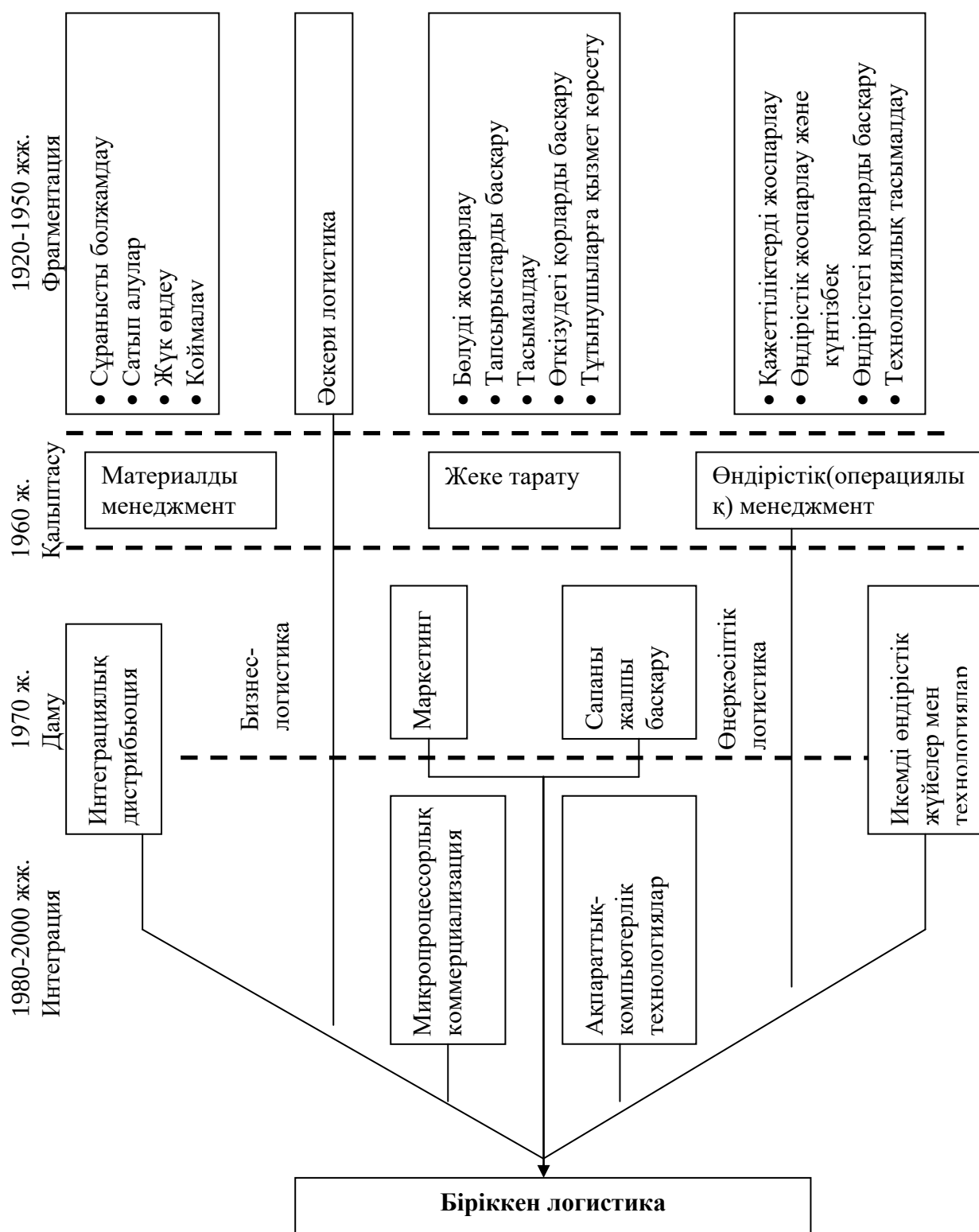
Қарастырылып отырған кезеңде болашақта логистикалық тұжырымдаманы енгізудің алғышарттары қалыптасқаны маңызды. Оған мыналарды жатқызуға болады:

- тауарлар маркетинг жүйесінде акциялар мен тасымалдау шығындарының өсуі;
- көлік тарифтерінің өсуі;
- маркетинг ұғымының пайда болуы және тез таралуы;
- әскери логистика теориясы мен практикасын дамыту.

Осы кезеңде маркетингтің бірқатар жұмыстары жарық көрді, олар маркетингтің ажырамас бөлігі ретінде физикалық бөлудің сипатын ашты, оның тауарларды сатуды ұйымдастыруда және тиімділігін арттырудағы ерекше рөлін көрсетті.

Бизнесте логистиканың пайда болуын түсіндіретін маңызды фактор әлемдік экономиканың сатып алушылар нарығына біртіндеп көшуінің нәтижесінде маркетингтік тұжырымдаманың қалыптасуы болып табылады.

Қарастырылған тарихи кезеңде алғашқы логистикалық ұйымдар мен қауымдастықтар пайда болғанын атап өткен жөн. Америка Құрама Штаттары мен әлемдегі ең көне ұйым 1967 жылы Ұлттық сатып алулар агенттерінің қауымдастығына айналған Сатып алуларды басқару мәселелерінің ұлттық қауымдастығы (1915 жылы құрылған).



Сурет 1- Логистика эволюциясы

1950 ж.ж. бастап 1970 ж.ж. дейінгі кезең. Батыс сарапшылары логистиканың қалыптасу кезеңін (тұжырымдама) атайды. Бұл кезең, ең алдымен, Америка Құрама Штаттарындағы логистика теориясы мен практикасының қарқынды дамуымен сипатталды. Дәл осы кезеңде бөлуді жақсарту мүмкіндігін, ең алдымен, шығындарды азайту тұрғысынан елемуге болмайды. Әйгілі американдық жазушы және менеджер кеңесшісі Питер

Друкер дистрибуцияны «американдық бизнестегі ең маңызды және сенімді сала» деп атады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1.Тулембаева А.Н. Логистика. Учебное пособие на казахском языке. Алматы: Қазақ университеті, 2017. - 214 с.
- 2.Логистика: Учебник / Под ред. Б. А. Аникина. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра. - М, 2014. - 254 с.
- 3.Шадиева А.А. Логистика. Учебное пособие на казахском языке. Шымкент: Goldyes, 2016, - 230 с.

УДК 338.242(045)

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ, ВЫЗОВЫ, РИСКИ

Отажонов К.К., Азимов Б.Б., Аманбаева А.Ж. – студенты группы ЭУ-2011 р-4
Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Темирова Ж.Ж.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада цифрландыру және оның экономика мен қоғамға әсері қарастырылған.

Summary: The article deals with digitalization and its impact on the economy and society.

Четвертая промышленная революция, как и предыдущие промышленные революции, охватывает материальное производство, которое, в свою очередь трансформирует все стороны жизнедеятельности человека: самого человека, его семью и взаимоотношения в семье, социальные отношения, предпринимательскую среду, структуру государства и систему государственного управления. В развертывании четвертой промышленной революции и ее продукта цифровой экономики (ЧПР-ЦЭ) лидирует небольшая группа стран. Мировыми лидерами по вкладу ЧПР-ЦЭ в ВВП страны выступают Великобритания, Республика Корея, Китай, Индия, Япония, США. Россия в группе G20 занимает 16-е место. Характер проявления и цели ЧПР-ЦЭ в разных странах отмечается и зависят от уровня развития и решаемых задач. Так в Германии реализуется программа «Индустрия 4.0» — ставка на перерабатывающую промышленность, в Японии — «Общество 5.0» — во главу угла поставлен человек, в США — Digital Economy Agenda — поддержка правительством разработки новых технологий, в Великобритании Digital Strategy — стратегия развития цифровых технологий, в Китае — государственные проекты «План 863» (название 863 — от даты 3 марта 1986 г.), «Факел», Made in China 2025, в России на данном этапе формируется инфраструктура и цифровое государственное управление [1].

Сегодня в одних странах более, а в других — менее эффективно идет цифровая трансформация, представляющая внедрение и использование современных цифровых технологий в сфере материального и нематериального производства с целью повышения производительности и конкурентоспособности предприятий/организаций. Цифровая трансформация

ведет к профессиональной трансформации. Успех политики цифровой трансформации определяется прежде всего:

- наличием профессиональных кадров;
- заинтересованностью и возможностями предпринимательского сообщества;
- материально-финансовыми ресурсами;
- системой управления;
- политической волей руководства страны.

Главная цель развития в стране ЦЭ — создание и развитие цифровой среды — инфраструктуры, что в дальнейшем должно вывести материальное производство на новый уровень и обеспечить решение проблем международной конкурентоспособности отечественного производства и национальной безопасности России. И сверхглавная цель - повышение качества жизни. Между формированием в стране ЦЭ и повышением благосостояния населения существует прямая взаимосвязь: без повышения благосостояния трудно добиться реального формирования ЦЭ, а без нее повышение благосостояния становится виртуально-сказочным. В российском понимании цифровая экономика — это инфраструктура хозяйственной деятельности, основанной на информационно-компьютерных цифровых технологиях, киберфизических системах (КФС), искусственном интеллекте (ИИ), которые диктуют свои правила дальнейшего развития материального и нематериального производства, системы управления и регулирования, системы общественных отношений, правовой системы и общества в целом. Программа охватывает сферу услуг и прежде всего государственный сектор услуг, государственную систему управления [2].

Российская правительственная программа ЦЭ предусматривает:

- создание опорной инфраструктуры для цифровой экономики;
- кардинальное совершенствование системы образования;
- обеспечение всеобщей цифровой грамотности;
- поддержку отечественных компаний — генераторов цифровых и других сквозных технологий.

Реально — это путь, который развитые страны уже прошли или завершают. Наша страна задержалась на этом пути, что нашло отражение в самом названии правительственной программы ЦЭ России. В названии программы не говорится, на что нацелена программа: на формирование, становление, развитие, укрепление. Из содержания следует, что правительственная программа направлена на формирование цифровой инфраструктуры будущей ЦЭ страны.

Базой развития ЧПР, как отмечалось выше, является материальное производство, промышленность, в том числе перерабатывающая промышленность, производящая продукцию для потребительского рынка, который является основой развития предпринимательской деятельности. Следует отметить, что в России ЦЭ в промышленности имеет в основном производственный характер и развивается точно. Например, в Алтайском

крае развивается сельскохозяйственное машиностроение по производству беспилотной сельскохозяйственной техники, работает частное производство по выпуску 3D-принтеров. В подмосковном Ступино с использованием мобильного строительного 3D-принтера «напечатан» небольшой дом площадью 32 кв. м.

Из главных задач российской программы цифровой экономики в рамках формирующегося глобального цифрового пространства следует выделить:

- обеспечение технологического лидерства;
- формирование качественно новой структуры экономических активов;
- дигитализацию отраслей материального производства, сферы услуг и в целом всей социально-экономической, государственной и общественной жизни общества;
- формирование принципов цифрового управления экономическими ресурсами;
- формирование у отечественного предпринимательского сообщества и гражданского населения доверия к ЦЭ и цифровой среде через привлекательность организационных и нормативно-правовых механизмов и работу государственных органов, в частности таких структур, как многофункциональные центры;
- повышение благосостояния жизни населения;
- обеспечение безопасности и суверенитета национального пространства ЦЭ;
- обеспечение эффективного участия страны во всех процессах формирования глобальной экосистемы ЦЭ и глобального цифрового пространства, в частности, предусматривается создание не менее 50 умных городов на основе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и системы «Электронный чиновник», что должно снизить уровень бюрократии и позволит перейти государственным органам на цифровые носители вместо бумажных [3].

ЦЭ во всех форматах сама по себе не производит продовольствие, одежду, технику, моторное топливо и т.д., но создает условия для эффективного производства материальных благ, предопределяет прогресс во всех сферах национального хозяйства. В России для этого необходимы:

- сквозная автоматизация всех основных производственно-экономических процессов;
- развитие рынка персонифицированного производства и потребления;
- увеличение совокупной эффективности субъектов экономической деятельности;
- мобилизация знаний через обмен;
- создание новых рабочих мест в высокотехнологичных отраслях;
- создание условий для развития предпринимательской и трудовой деятельности;
- создание условий для повышения уровня и качества жизни населения;

- обеспечение технологического лидерства в глобальном цифровом пространстве;
- развитие перерабатывающей промышленности на базе искусственного интеллекта;
- внедрение эффективных форм управления;
- полноценное развитие малого, среднего и индивидуального предпринимательства;
- формирование цифрового пространства и доверия предпринимательства и населения к цифровой среде;
- гарантирование безопасности и суверенитета отечественного пространства ЦЭ;
- обеспечение эффективного участия государства, отечественного предпринимательского сообщества и гражданского общества в процессах формирования глобальной экосистемы цифровой экономики и глобального цифрового пространства.

Все перечисленное — солнечная сторона пропагандируемого ЧПР-ЦЭ, за которой скрыта ее теневая подоплека. Любое явление имеет две стороны: светлую и темную, видимую и скрытую. Знание и понимание скрытой стороны ЧПР-ЦЭ позволяет предпринять превентивные меры по нейтрализации и устранению негативных последствий.

Человечество стоит на пороге всеохватывающего кризиса (духовного, культурного, экологического, политического, экономического) и не готово принять ЧПР-ЦЭ в полном масштабе и в полном объеме из-за своего морально-этического несовершенства.

При определенных условиях продукты ЧПР-ЦЭ могут негативно повлиять на функциональные возможности и трудовые навыки человека:

- ухудшать его память (зачем запоминать, если есть смартфоны);
- подавлять его навыки пространственно-географической ориентации, делая человека зависимым от навигаторов, встроенных в смартфоны и планшеты, а в ближайшем будущем и в самого человека;
- снижать способность к ручному труду;
- убивать способность четко, ясно, красиво выражать свои мысли, поскольку слабо работает память, которую заменяют гаджеты, а в ближайшем будущем ИИ все напишет за человека, изложит его мысли, идеи;
- аналитическое мышление заменять клиповым сознанием.

Цифровые технологии делают национальные экономики уязвимыми как со стороны хакеров, так и со стороны транснациональных корпораций и государств. Существует возможность враждебного информационно-технического воздействия на инфраструктуру экономики в политических, экономических и в военных целях.

Список использованной литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Р32 Стат. Сб. / Росстат. — М., 2017. — 1402 с.

2. Себекина Т.И. Оценка инновационной деятельности Брянской области и регионов Центрального федерального округа// Инновационный Вестник Регион. - 2014. - № 4. - С.5-10.
3. Шварова Е.В., Рахматуллоева М.У. Инновационный потенциал как фактор экономической безопасности региона// Экономика и предпринимательство - 2017. - № 9-1 (86-1). - С. 206-210.

ӘОЖ 336.71

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУДЫҢ ЦИКЛДІК ЖАҒДАЙЛАРЫНДА БАНКТІК КРЕДИТТЕР

Очилов А.Х., Аширов Б.А., Алижонов З.А.– ЭУ-2011 р-3 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к, аға оқытушы Темирова Ж.Ж.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматривается современное состояние кредитного рынка Казахстана, выявлены тенденции в деятельности банков второго уровня РК, позволившие охарактеризовать особенности проводимой кредитной политики.

Summary: The article discusses the current state of the credit market of Kazakhstan, identified trends in the activities of second-tier banks of Kazakhstan, which allowed to characterize the features of the credit policy.

2019 жылғы 1 қазандағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының банк секторын 28 банк ұсынды.

Экономиканы кредиттеу көлемі 2018 жылдың қазан айының соңында 12 776,4 млрд теңгені құрады. 9%). Заңды тұлғаларға кредит көлемі 0-ге артты. 3% - дан 7 595,7 млрд теңгеге дейін, жеке тұлғаларға 1. 7% 5 188 млрд теңгеге дейін.

Банктің кредиттік портфелін қайта құрылымдауды және лицензиядан айыруды есепке алмағанда экономиканы несиелендірудің жыл сайынғы өсімі 8,3% - ды құрады. немесе 966. 5 млрд теңге [1].

Ұлттық валютадағы кредиттер көлемі 0-ге ұлғайды. 9% дейін 9,845. Бір айда 9 млрд теңге. Өз құрылымында заңды тұлғаларға берілетін кредиттер өзгерген жоқ, ал жеке тұлғаларға берілетін кредиттер 1-ге ұлғайды. 9%. Шетел валютасындағы кредиттер көлемі 0-ге ұлғайды. 6%, 2 930,5 млрд теңгеге жетті. Оның құрылымында заңды тұлғаларды несиелендіру 0-ге артты. 9%, ал жеке тұлғаларды несиелеу 3-ке қысқарды. 6%. 2018 жылғы қазан айының соңына теңгемен кредиттердің үлесі 77 құрады. 1% (2017 жылғы желтоқсан-73. 7%). Ұзақ мерзімді кредиттердің көлемі осы айда 0,8% - ға-10 917,5 млрд теңгеге дейін ұлғайды, ал қысқа мерзімді кредиттердің көлемі 1% - ға артып, 1 859 млрд теңгені құрады (1-кесте).

Шағын бизнесті несиелеу 3-ке қысқарды. 3% - ы 2 421 млрд теңгеге жетті (экономикадағы несиелердің жалпы көлемінің 19% - ы).

Салалық сегменттерде банктердің экономиканы несиелендіруінің ең маңызды көлемі өнеркәсіп (жалпы үлесі—15%), сауда (13,6%), құрылыс (6,3%), ауыл шаруашылығы (3,9%) және көлік (4,6%) сияқты салаларға тиесілі.

2018 жылғы қазанда банктік емес заңды тұлғаларға ұлттық валютада берілген кредиттер бойынша орташа алынған пайыздық мөлшерлеме 12 болды. 2017 жылғы желтоқсан-13,2%), жеке тұлғалар–17,3% (19,2%).

Кесте 1 -ҚР Экономикасындағы екінші деңгейдегі банктер млн.теңге

Кезең	Валюта түрлері бойынша		Мерзімдері бойынша		Кредит беру субъектілері бойынша		Барлығы
	Ұлттық валютада	Шетел валютада	Қысқа мерзімді	Ұзақ мерзімді	заңды тұлғаларға	Жеке тұлғаларға	
2018	10 094 320	2 997 444	1 987 609	11 104 156	7 789 144	5 302 620	13 091 764
2019	9 899 480	2 570 507	1 887 305	10 582 681	7 150 899	9 899 480	12 469 986
Ескертпе: www.nationalbank.kz							

2019 жылғы 1 қазандағы жағдай бойынша банк секторының жиынтық активтері 24 538 млрд теңгені құрады. 6%). Активтер құрылымында кредиттер–50,4%, бағалы қағаздар портфельдері–19,4%, ақша қаражаты, тазартылған қымбат металдар және корреспонденттік шоттар-13,7% басым.

Несие қоржынының резерві 1 831,5 млрд теңгені құрайды, бұл несие қоржынының 13% - ын қалдырады. 7%(2018 жылдың басында-2 126,4 млрд теңге немесе 15. 6%).

2019 жылғы 1 қазандағы жағдай бойынша банк секторы міндеттемелерінің жалпы көлемі 21 588,2 млрд теңгені құрады . 2%). Банк міндеттемелерінің құрылымында ең үлкен үлесті клиенттердің депозиттері-77,8%, шығарылған бағалы қағаздар-6,8%, басқа банктерден және банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдардан алынған кредиттер-3,7% алады.

2018 жылдың басымен салыстырғанда Қазақстан Республикасының резидент емес банктері алдындағы міндеттемелердің жалпы сомасы 5-тен құрады. 56% - ға дейін өсті. 95% (1 227,6 млрд теңгеге дейін).

2018 жылғы 1 қарашадағы жағдай бойынша банк секторының жалпы акционерлік капиталы 2,949,8 миллиард теңгені құрады. 6%. Таза пайда (ағымдағы кірістер ағымдағы шығыстардан асып түседі) 566,5 млрд теңгені құрады.

2019 жылғы қазандағы жағдай бойынша Екінші деңгейдегі банктердің таза пайыздық мөлшерлемелері мен пайыздық мөлшерлемелері арасындағы айырмашылық 5,11% және 4, 01% құрады [2].

Сектор активтерінің өсуі міндеттемелердің салыстырмалы өсуімен қатар жүрді (+5,2%). Бұл ретте қаражат негізінен клиенттердің (+2,2%), бағалы қағаздар эмитенттерінің (+25,2%), басқа банктердің және банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдардың

кредиттері (+34,2%) есебінен жүзеге асырылады. 9 ХҚЕС (IFRS) күшіне енуіне байланысты акционерлік капитал секторында лицензияларды қайтарып алу контекстінде елеусіз (-0,4%) төмендеді және қосымша ережелер әзірлеу қажет. Таза пайыздық кірістің (Халық банкі), комиссиялық және пайыздық кірістердің (Kaspi) өсуі, сондай-ақ кредиттердің құнсыздануына Елеулі резервтердің болмауы аясында Сектор жылды елеулі кірістермен аяқтады (сбербанк ЕБ).

Активтердің өсуі бойынша екінші жыл қатарынан Форте банк көш бастап келеді, ал 2018 жылы-Цесна банк

Форте Банк активтерінің өсімі 2018 жылы 272 млрд теңгені, 2017 жылы 286,3 млрд теңгені құрады. Соңғы шоғырландырылған корпоративтік есепке сәйкес, Форте Банк активтерінің құрылымында өсім негізінен бағалы қағаздарға (+103,4 млрд) салынған инвестицияларға негізделген, ал оның кредиттік портфелі іс жүзінде бейтарап динамиканы көрсетеді. Сонымен қатар, егер 2017 жылы банк активтерінің өсуі негізінен депозиттерді тарту есебінен қамтамасыз етілсе, 2018 жылы активтерді қаржыландыру негізінен басқа міндеттемелермен, соның ішінде облигациялар шығарумен (+138,1 млрд теңге) байланысты болды. Сонымен қатар активтерді азайту бойынша көшбасшы-активтері 1-ге дейін төмендеген Цеснабанк. 7 рет, 1. 7 трлн теңге. Кәсіпорындардың ағымдағы есептеріне сәйкес активтер құрылымындағы негізгі құлдырау аграрлық секторды қолдау жөніндегі шаралар шеңберінде ҚӨК портфелін сатып алуға негізделген кредиттік портфельге келеді. Сонымен қатар активтердің төмендеуі негізінен депозиттік базаның (-860,0 млрд теңге) құлауы аясында болды, бұған банктер туралы, сондай-ақ 450 сату туралы жағымсыз ақпараттың толқыны ықпал етті [3].

28 отандық банктердің 10-ы жыл қорытындысы бойынша 90 күннен астам уақыт өткен соң өз несиелерінің көлемін төмендетті, бұл елдің барлық банк саласына оң әсерін тигізді. NPL 90 + кредиттері 2018 жылдың 1 қаңтарындағы деректермен салыстырғанда 19,7% - ға азайды.

Қазіргі уақытта отандық банктер жеке кәсіпкерлер мен шағын кәсіпорындарға несие беру тәжірибесін қолға алды. Шағын бизнес бағдарламасын іске асыру Қазақстандағы банктердің кредиттік қызметін дамытудың перспективалық бағыттарының бірі болып табылады.

Сондай-ақ микрокредит беру сияқты кредиттік операциялардың нысанын одан әрі дамыту қажет.

Осылайша, қазіргі заманғы банктер экономиканы реттеу әдістерінің тұтас жүйесіне ие, оның құрамдас құралдары кредит нарығына әсер ету күші жағынан ғана емес, сондай-ақ оларды қолдану салалары бойынша да ерекшеленеді, бұл жағдайды дұрыс бағалаған кезде банкті ықтимал дағдарыстан шығаратын оңтайлы шешімді табуға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 12 желтоқсандағы № 827 Қаулысы
2. Банк ісі/ ред. О. И. Лаврушина. – 4-ші басылым. - М.: Қаржы және статистика, 2010. – 678 Б. Лаврушин В. И.
3. www.nationalbank.kz

АҚША-НЕСИЕ САЯСАТЫНЫҢ МАҚСАТТАРЫ ЖӘНЕ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫҚ НЕГІЗІ

Өтепбай М.Б., Мылтықбай С.С., Тұрарқызы Д. – БФ-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Кейкова Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены цели и институциональная основа денежно-кредитной политики.

Summary: The article discusses the goals and institutional framework of monetary policy.

Көбінесе экономикалық әдебиеттерде ақша-несие саясаты ақша мен оның айналымына әсер ететін орталық банктің саясаты ретінде түсіндіріледі. "Ұлттық банк туралы" Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес ақша-кредит саясаты баға тұрақтылығын қамтамасыз ету мақсатында іске асырылатын мемлекеттік экономикалық саясаттың негізгі бөлігі болып табылады. Орталық банк жүргізетін ақша-кредит саясаты болмаса, экономика тиімді жұмыс істей алмайды.

Макроэкономикалық процестерге ықпал ету (инфляция, экономикалық өсу, жұмыссыздық) ақша-кредит реттеуімен жүзеге асырылады. Орталық банк жоғарыда аталған ақша-кредит саясатының негізгі жолсерігі және ақша-кредит реттеуді жүзеге асыратын орган болып табылады. Ақша-кредит саясаты мемлекеттің бірыңғай экономикалық саясатының негізгі құрамдас бөлігі болып табылады. Орталық банк осы саясаттың тиімді жүзеге асырылуына жауап береді.

Ақша-кредит саясатын жүргізетін орталық банк экономиканың нақты секторының жағдайына тікелей әсер ете алмайды. Оның негізгі мақсаты халық пен кәсіпорындардың депозиттерін қалыптастыру және өндірістік инвестицияларды одан әрі трансформациялау үшін нақты алғышарттар жасау болып табылады. Егер Орталық банк осындай нақты алғышарттарға жауап берсе, онда бұл ұлттық валютаның айырбас бағамы, инфляцияның өсу қарқынының тұрақтылығы және пайыздық мөлшерлемелердің төмен деңгейі.

Осылайша, мемлекеттің ақша-кредит саясаты инфляция деңгейі мен серпініне, инвестициялық белсенділікке және басқа да қажетті макроэкономикалық процестерге әсер ету арқылы экономикалық өсудің тұрақтылығын қамтамасыз етуге бағытталған ақша айналымы мен кредиттеуді экономикалық реттеу шараларының кешені ретінде түсініледі.

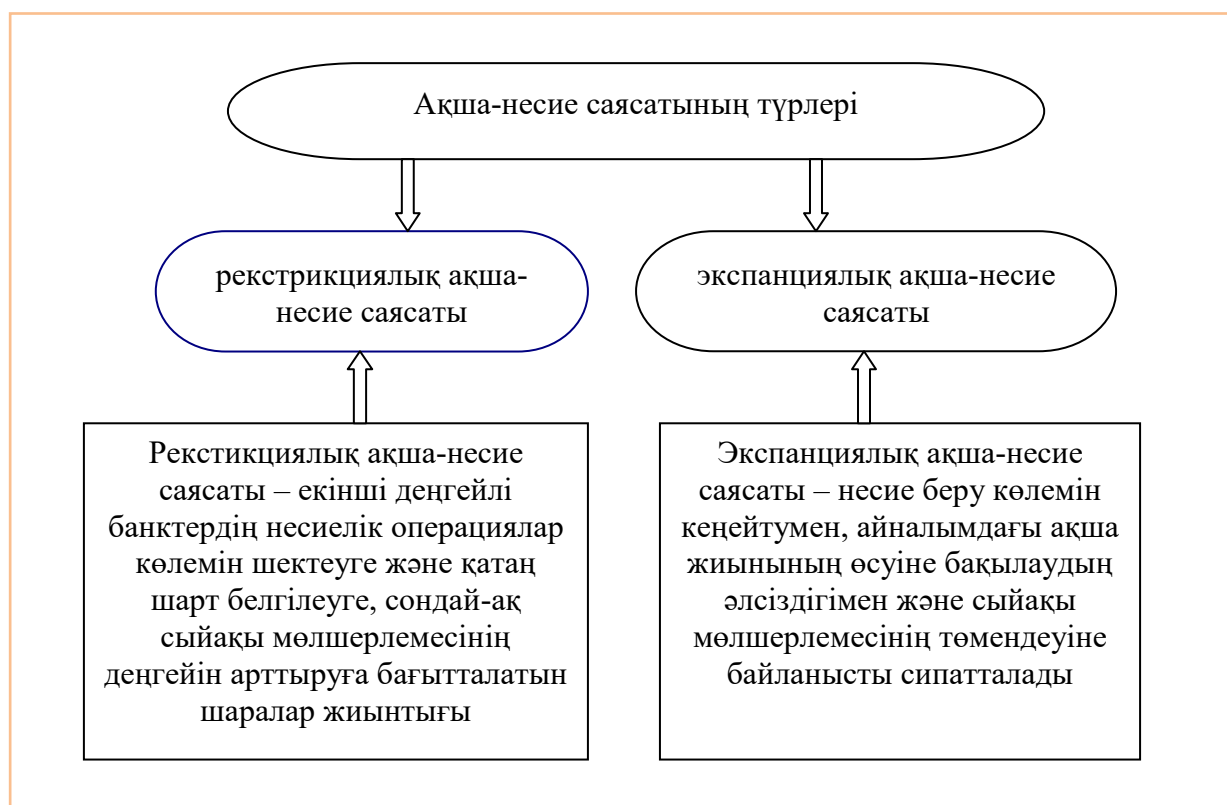
Ақша-кредит саясаты жиынтық өндірісті (тұрақты өсу), жұмыспен қамтуды және баға деңгейін тұрақтандыру үшін ақша массасындағы өзгерістерден тұрады.

Ақша-кредит саясатының негізгі мақсаты толық жұмыспен қамтылған кезде бағаның тұрақтылығына қол жеткізуде экономикалық өсуге жәрдемдесу болып табылады [1].

Ұлттық Банктің алға қойылған мақсатқа қол жеткізу үшін ақша-кредит саясатының құралдарын едәуір дәрежеде пайдалануы қаржы нарығындағы экономикалық жағдайлар мен проблемаларды айқындайды, ал Қазақстан Ұлттық Банкі мынадай құралдарды пайдаланады:

- 1 резервтік қорда міндетті нормативтердің сақталуын бекіту;
2. арнайы есептік мөлшерлемені реттеу;
- 3 ашық нарықтағы операциялар;
4. әкімшілік шаралар.

Макроэкономикалық деңгейде ақша-кредит саясатының субъектісі Ұлттық банк болып табылады. Ал нысандарға экономикадағы қолма-қол ақша мен қолма-қол ақшасыз қаражат жиынтығы кіреді. Ақша-кредит саясатының түрлеріне келетін болсақ, біз оны төмендегі 1-сурет түрінде көрсетеміз, экономиканың жағдайына байланысты ақша-кредит саясатының екі түрі ерекшеленеді [2]. Оларға шектеулі ақша-несие саясаты және экспансионистік ақша-несие саясаты жатады.



Сурет 1- Ақша-несие саясатының түрлерімен оның мәні

Тікелей әкімшілік және реттеуші өкілеттіктері бар Орталық банктің қызметін білдіреді, ал жанама дегеніміз оның ақша нарығына ақша өндірушісі ретіндегі әсерін білдіреді.

Ақшаны реттеудің тікелей және жанама құралдарының ерекшеліктерін екі тұрғыдан қарастыруға болады. Тікелей құралдар деп біз тауарлардың бағасы мен көлемінің өсуін немесе шектелуін, ал жанама құралдар деп-нарықтағы сұраныс пен ұсынысты айтамыз[3].

Тікелей құралдар екінші деңгейдегі банктердің балансында несиелік шектеулер түрінде қолданылады, ал жанама құралдар бірінші деңгейдегі банктің балансын жақсарту үшін қолданылады.

Осылайша, бүгінде ақша-кредит саясатының негізгі бағыттарының бірі инфляция деңгейін төмендету және ұлттық валютаның тұрақтылығын қамтамасыз ету болып табылады. Ақша-кредит саясатының құралдарын төмендегі 2-суретте көрсетілгендей қорытындылауға болады.



Сурет 2 - Ақша-несие саясатының құралдары

Енді ақша-кредит саясатының құралдарын реттеу тетіктеріне назар аударайық. Банк өз саясатында қолданатын құралдар тікелей және жанама болып бөлінеді деп айтылды.

Ақша нарығының тұрақсыз жағдайында тікелей құралдарды пайдалану тиімдірек. Жанама құралдарды пайдалану несие және қаржы институттарынан ұйымдастырылмаған несие нарығына ақша капиталының ағынын шектейді. Бірінші деңгейдегі Банк жанама құралдарды қолдана отырып, резервтік қаражатты ұсынуды анықтайды, содан кейін резервтік резервтердің қалған бөлігіне сұраныс пен ұсынысты теңестіру арқылы банктердің өтімді қаражатына әсер етеді, содан кейін банкаралық ақша нарығындағы пайыздық мөлшерлемелердің өзгеруіне әсер етеді [2].

Біз Орталық Ұлттық Банктің екінші деңгейдегі банктерге қатысты саясатының көмекшісі ретінде қызмет ететін маңызды құралдарға тоқталамыз. Оларға қайта қаржыландырудың бірінші мөлшерлемесінің өзгеруі, резервтік талаптардың өзгеруі, ашық нарықтағы валюталық бағалы қағаздармен операциялар, сондай-ақ қажетті әкімшілік шаралар жатады.

Банктердің депозиттері мен кредиттері бойынша пайыздық мөлшерлемелердің мөлшерін реттеу үшін Қазақстан Ұлттық Банкі ең төменгі резервтік талаптардың стандарттарын пайдаланады. Қазақстан Ұлттық Банкі

банктердің міндеттемелері бойынша пайыздардың мөлшері ең төменгі талаптар болып табылады деп есептейді. Қазақстан Ұлттық Банкі есеп айырысу бойынша банктерге салынатын міндеттемелердің құрылымын, ең төменгі резервтік талаптарды орындау шарттарын және оларды резервтеу тәртібін, сондай-ақ ең төменгі резервтік талаптардың стандарттарын белгілейді.

Минималды резервтер-бұл екі белдеулі қызметтер:

Біріншіден, өтімді қор ретінде екінші деңгейдегі банктер өз клиенттерінің депозиттері бойынша міндеттемелер қалыптастырады. Бірінші деңгейдегі Банк резервтік талаптар мөлшерлемесінің кезеңдік өзгерістерімен экономикалық жағдайға байланысты екінші деңгейдегі банктердің өтімділік деңгейін ең төменгі деңгейде ұстайды.

Екіншіден, бұл орталық банк мемлекеттегі ақша массасының көлемін реттеу үшін қолданатын құрал. Осы нормативтік актілердің өзгеруіне байланысты Ұлттық банк коммерциялық банктердің белсенді операцияларға арналған кредиттерінің көлемін реттейді, осылайша олардың пассивті операцияларын реттейді. Егер орталық банктің резервтік талаптары белгілі бір мөлшерден асып кетсе, несие ұйымдары несие операцияларын ұзарта алады. Егер айналыстағы қолма-қол ақша мен қолма-қол ақшасыз ақша мөлшері талап етілетін сомадан асып кетсе, Орталық банк ақша аударымдарын ұлғайту арқылы несие беруді шектеу саясатын бастайды, яғни орталық банктің резервтік қорында қолма-қол ақшаны сақтау пайызын арттырады. Содан кейін бұл банктерді белсенді операциялардың көлемін азайтуға мәжбүр етеді [3].

Резервтік талаптар мөлшерінің өзгеруі кредиттік ұйымдардың кірістілігін арттыруға ықпал етеді. Бұл резервтік талаптардың артуы тиімділіктің төмендеуіне әкеледі. Сондықтан, көптеген батыс экономистерінің пікірінше, бұл тәсіл инфляцияға қарсы өте тиімді құрал болып табылады.

Бұл тәсілдің кемшілігі - кейбір мекемелер, әсіресе шағын депозиті бар мамандандырылған банктер, екінші деңгейлі банктерге қарағанда артықшылықты жағдайға ие.

Соңғы жиырма жыл ішінде ақша-несиелік реттеу деңгейі төмендеді. Мұның себебі шет елдердегі резервтік талаптар мөлшерінің төмендеуі және тіпті оның кейбір депозиттерінің алынып тасталуы болды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Құлпыбаев С., Ынтықбаева С.Ж., Мельников В.Д. Қаржы: Оқулық / - Алматы. Экономика, 2015 ж
2. Ж.М. Сейсенбаева, Н.Т. Кальбаева. Экономиканы ақша-несиелік реттеу: Оқу құралы. Қарағанды.-2014. – 280бет.
3. Иришев Б.К. Ақша-несие саясаты: концепциясы мен механизмі. – Алматы: Ғылым, 2012.

АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕПТІ ЖҮРГІЗУДІҢ МӘНІ

Патиева С.Т., Курбаниязова Тастанов Ана Карина, Курбанкулов И.Қ. – МП-2011 р-1
тобының студенттері

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Речь идет о конкурентоспособности нашей страны, о конкурентоспособности нашей экономики и о том, что для решения этой задачи необходимо приступить к разработке программы достижения европейских порядков как в экономической, так и в социальной сферах. Вместе с тем на современном этапе экономического развития принципиально иные требования предъявляются к качеству производимой продукции.

Summary: It was said about the competitiveness of our country, the competitiveness of our economy, and to solve this problem we need to start developing a program to achieve European discipline in our economic and social spheres. At the same time, at the current stage of our economic development, there are fundamentally different requirements for the quality of products.

Барлық шаруашылық жүргізуші субъектілерде өндірілген өнімді сату барысында, сондай-ақ материалдық құндылықтарды, негізгі құралдарды, тауарларды сатып алғанда немесе бюджеттен тыс басқа да мекемелерге әртүрлі төлемдерді төлеуге байланысты түрлі операциялар пайда болады. Әрбір ұйым, мекеме немесе фирма әдетте бір уақытта өндірілген өнімін сатып немесе қызмет көрсетіп, жабдықтаушы ретінде болатын болса, екіншіден сол өнімдерді өндіріп шығару үшін қажет болатын шикізаттар мен материалдармен жабдықтайтын жабдықтаушылар алдында сатып алушы болып табылады.

Осындай ұйымдар мен ұйымдардың, фирмалардың арасында алашақ және берешек операциялар көбіне қолма-қол ақша және қолма-қол ақшасыз төлеу жолы арқылы жүргізіледі. Қолма қол ақшамен есеп айырысу Қазақстан Республикасының Ұлттық Банк мекемесі белгілеген ережелер мен тәртіпке сәйкес жүргізілуі тиіс. Ақшаларды сақтау және қолма қолсыз ақшасыз есеп айырысуды жүргізу үшін Қазақстан Республикасының банк мекемелері:

ҚР Әділет министрлігінде тіркеуден өткен заңды тұлғаларға есеп айырысу шоттарын ;

Шетелдік валютадағы қаражаттардың қолда бары мен қозғалысын есепке алу үшін заңды тұлғаларға валюталық шоттарды;

Бюджеттік мекемелерге, олардың бюджеттен тыс қаражаттары бойынша, қоғамдық ұйымдарға, өндірістік, коммерциялық қызметпен айналысатын жеке тұлғаларға ағымдық шоттарды;

Республикалық бюджетте тұрған мекемелерге бюджеттік шоттарды;

Ұлттық банк мекемелеріндегі екінші деңгейдегі банктерге корреспонденттік шоттарды ашады.

Ақшалай қаржылармен есеп айырысу операцияларының қаржылық есебін жүргізу мен оны ұйымдастырудың мақсаттары мыналар болып табылады:

Ақшамен есеп айырысу операцияларын толық және уақтылы дер кезінде есептеу;

Субъектідегі ақшалай қаржылардың түгелдігін және оларды дұрыс, тиімді пайдалануды бақылау.

Есеп айырысу, төлеу тәртібін бақылау, ұйымның, ұйымның немесе фирманың ақшалай кірістері мен шығындарын дұрыс есептеу.

Ақша қаражаттарының бухгалтерлік есебінің міндеттері:

Қолма қолсыз ақша аудару жолымен және қолма қол ақшамен қажетті есеп айырысуларды уақтылы және дұрыс жүргізу;

Ақша қаражаттарының қолда бары мен қозғалысын және есеп айырысу операцияларын есептік тіркелімдерде толықтай және жедел түрде көрсету;

Бұл енген лимиттерге, қорларға және сметаларға сәйкес ақша қаражаттарын мақсаты бойынша жұмсаудың қолданыстағы ережелерін сақтау;

Белгіленген мерзімдерге ақша қаражаттары мен есеп айырысудың жағдайына түгендеуді ұйымдастыру және жүргізу. Мерзімі кешігетін дебиторлық және кредиторлық берешектердің туындауын болдырмаудың мүмкіндіктерін іздестіру;

Кассадағы, есеп айырысу шотындағы және банктегі басқа шоттардағы ақшалардың бар жоғы мен сақталуына бақылау жасау

Есеп айырысу — төлем тәртібінің сақталуына, материалдық құндылықтар мен қызметтер үшін сомалардың уақтылы аударылуына, сондай — ақ несие тәртібінде алынған ақша қаражаттарының қайтарылуына бақылау [1].

Нарықтық экономикада ұйымдар арасында еңбек құралдарын сатып алу, өнімдерді сату, жалдамалы жұмыс күшінің еңбек ақысын төлеу барысында «төлем құралы» ретінде ақша қаражаттары пайдаланылады. Есептесу екі нысанда жүргізіледі:

Банк жүйесі арқылы қолма – қол ақшасыз аудару жолымен;

Қолма – қол ақшамен төлеу түрінде.

Ақшаны басқару қаржылық нарықтық күрделілігіне байланысты күннен – күнге үлкен маңызға айнала бастады. Бәсекеге қабілеттілік ұйымның одан әрі дамуы үшін қажетті ақшаны жеткілікті деңгейде табуды талап етеді. Ақша есебін дұрыс ашып көрсету және ұйымның өтімділігін бағалау үшін өте қажет.

Ақша қаражаттары есебінің, тараптар арасында есеп айырысу кезіндегі орнының ерекше екенін айта отырып, «ақша» ұғымының экономикалық мәніне тоқтала кеткеніміз жөн [2].

Бухгалтерлік есептің Халықаралық №7 «Ақшаның қозғалысы туралы есеп беру» стандарты бойынша ақша – бұл ұйымның кассадағы және банктегі есеп айырысу шоттарындағы нақты ақшасы болып табылады. Ақшаның ағыны ұйымға келіп түскен және шыққан ақшаның қозғалысын сипаттайды.

Ұйымдар Қазақстан Республикасы банкісімен бекітілген ережелер мен нормативтік құжаттарды негізге ала отырып ақшаны сақтау, жұмсау және есепке алуды жүзеге асырады. Осы құжаттарға сәйкес ұйым артық ақшаны банк мекемелерінде сақтауы тиіс. Өзге ұйымдардың алдындағы міндеттемелері бойынша есеп айырысу банктер арқылы қолма – қол ақшасыз ҚР Ұлттық

банкiсiнiң заңдылықтарына сәйкес қолма – қол ақшасыз есеп айырысудың басқадай түрлерi негiзiнде жүргiзiледi[3].

Есеп айырысулар жоспарлы және тұрақты болуы тиiс. Оның негiзiне келесi принциптер жатқызылады:

ұйымдар өздерiнiң ақшасын банкте сақтауға мiндеттi;

олардың арасындағы есеп айырысулар қолма – қол ақшасыз жүзеге асырылады;

қолма – қол ақшасыз есеп айырысулардың негiзi болып табылатын барлық құжаттар банк арқылы төлем жүргiзу үшiн қолданылады.

Есеп айырысудың мақсаты – нарықтық қатынастарды нығайтуға, жалпы iшкi өнiмнiң қозғалысына ықпал ету.

Ұйымның банк мекемесi арқылы жүргiзген есеп айырысуларын тауарлы және бейтауарлы деп ажыратуға болады.

Тауарлы есеп айырысулар өткiзiлген өнiм, көрсетiлген қызмет пен орындалған жұмыстар, сондай – ақ сатып алынған тауарлы – материалды құндылықтар үшiн төлемдердi сипаттайды.

Бейтауарлы есеп айырысулар бюджетке төленетiн мiндеттi төлемдер мен мiндеттi зейнетақы қорына төлемдердi айқындайды.

Ұйымдағы ақшаның бухгалтерлiк есебнiң негiзгi мiндеттерiне жатқызылады:

Ақшаның қозғалысы бойынша жүргiзiлген барлық операцияларды толық және мезгiлiнде құжаттау;

Ақшаның шектеуге сәйкес нысаналы мақсаты бойынша пайдаланылуын қадағалау;

Ақшаның сақталуын қамтамасыз ету;

Кассалық және есеп айырысу төлем тәртiбiнiң сақталуын бақылау;

Ақшаны түгендеудi өз уақытында жүргiзу;

Төлемдердi қолма – қол ақшасыз есеп айырысу жолымен банк арқылы жүргiзу.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп беру – бұл ақша қаражаттары мен олардың эквиваленттерiнiң келiп құйылуы мен шығысталуы. Ақша эквиваленттерiне қысқа мерзiмдi қаржы инвестициялары және облигация, қазынашылық векселi және т.б. сияқты өтiмдi бағалы қағаздар жатады. Ақша түсiмдерi туралы ақпарат, бiрiншiден, ұйымның ақша қаражаттары мен олардың эквиваленттерiн табу қабiлетi, сондай-ақ ақша түсiмдерiн пайдаланудағы ұйымның мұқтажын бағалауға көмектеседi. Екiншiден, ұйымның таза активтерiндегi өзгерiстi, оның қаржы құрылымын, сондай-ақ өтiмдiлiк пен төлем қабiлетiн бағалауға көмектеседi. Үшiншiден, әр түрлi ұйымдардағы операциялық қызмет туралы есеп берулердi салыстыруға мүмкiндiк бередi.

Ақша қаражаттары ең тез қолданылатын активтер қатарына жатады. Тез қолданылатын себебi, ақшалай есептесу арқылы кез келген операцияны жүргiзуге болады және мiндеттемелердi орындау үшiн ұзақ уақыт талап

етілмейді. Ақшалай қаржының болуы, алашақтары барлармен, бюджетпен, қызметкерлермен дер уақытында есептесіп отыруға мүмкіндік береді.

Ақша қаражатының есебін жүргізу үшін, шоттардың типтік жоспарындағы 1010-1050 шоттарының тобы пайдаланылады.

Ақша қаражатының есебін жүргізетін шоттар, актив есебінен жүргізетін шоттарға жатады, сондықтан шоттың дебетіндегі сальдо, шоттың қалдығындағы сомаға тең болады. Дебет бойынша өсуі немесе соманың айналымы, ұйымға қаржының түскенін, немесе ақшаның көбейгенін көрсетеді. Соған сәйкес кредит бойынша айналуы, ақшаның азайғанын көрсетеді. Ақша қаражаты сатылған өнімнің құнынан, орындалған жұмыс пен көрсетілген қызметке төленген ақының есебінен көбейеді. Кемуі – ақша қаражатының құндылықтарды, шикізатты, негізгі қорларды сатып алып, басқа да операциялық немесе инвестициялық мақсаттарға жұмсалғанын көрсетеді [4].

Барлық шаруашылық жүргізуші субъектілер өз ақша қаражаттарын банкі мекемелерінің тиісті шоттарында сақтап және міндеттемелері бойынша төлемдерін, әдетте, осы мекемелер арқылы ақшасыз нысанда, ал қажет жағдайда Қазақстан Республикасының Ұлттық банкісінің нормативтік құжаттарымен белгіленген шегінде нақты ақшамен есептеуді жүзеге асырады. Егер де заңды тұлғалардың арасындағы төлем сомасы 4000 айлық есептік көрсеткіштен (АЕК) асып түссе, онда олар тек ақшасыз тәртіпке айырысуларды жүзеге асырады. Бұл келтірілген мәлімет заңды тұлғалардың арасындағы әрбір мәміле (контракт, келісімшарт) бойынша шартты түрде пайдаланылады. Егер де контракт сомасы көрсетілген лимиттен асатын болса, онда төлем ақшасыз тәртіпте орындалуы керек, тіптен олар жартылай орындалса да, әрбір төлемнің сомасы 4000 АЕК-тен аспауы керек.

Ақша қаражаттарын сақтау үшін және заңды тұлғалар арасында есеп айырысу үшін Қазақстан Республикасының банк мекемелерінде банк шоттарын ашады. Банк шоттары – бұл банк пен клиенттер арасындағы келісім- шарттың қатынастарын көрсететін әдіс. Банк шоттары теңгемен де, шетелдік валютамен де жүргізіледі және ол ағымдық, жинақтық және корреспонденттік болып бөлінеді.

Корреспонденттік шоттар – банк шоттары банктер мен ұйымдардың кейбір операция түрлерін жүзеге асырады[5].

Ағымдағы (есеп айырысу) және жинақ шоттары – бұл да банктік шоттар, бірақ олар жеке және заңды тұлғалар үшін, сондай-ақ заңды тұлғаның оқшаланған бөлімшелері үшін де ашылады.

Шетелдік валютадағы қаражаттардың қолда бары мен қозғалысын есептеу үшін субъектіге арнап ағымдағы шоттар ашылуы мүмкін. Ол сыртқы экономикалық қызметін жүзеге асыратын және өнімін валютаға сататын субъект үшін ашылады. Аккредитивтер, чек (аванс) кітапшаларының шоттарын және басқаларын субъектілер ақша қаражаттарын оқшаулап сақтау үшін және тиісті операцияларын жүргізу үшін ашады.

Субъект шоттарындағы қаражат олардың иелерінің әмірі бойынша есептен шығарылады. Субъектінің рұқсатынсыз шоттағы қаражатты есептен

шығаруға соттың, мемлекеттік салық қызметінің рұқсатымен және қолданылып жүрген заңдарда көзделген басқа жағдайларда ғана жол берілуі мүмкін .

Қазақстан Республикасының аймағында ақшаны төлеу мен аударуды жүзеге асыруда келесі әдістерді: қолма-қол ақшаны аударуды; төлем тапсырманы ұсынуды; чектерді беруді; вексельдерді немесе олардың индоссаменттері арқылы беруді; төлем карточкасын пайдалануды; тікелей дебеттік банкі шоттарына аударуды; тапсырма-талап төлемдерін ұсынуды; инкассалық жарлығын ұсынуды; республиканың заң актілерімен белгіленген басқа да әдістерін пайдаланады[6].

Ақшасыз есеп айырысудың негізгі нысандары: төлем тапсырма; чек; вексель; тапсырма-талап төлемдері; кеден мен салық қызметінің органдарының инкассалық жарлықтары болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Дело и Сервис, 2015. - 340с.
2. Анализ финансовой отчетности. / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. - М.: Омега-Л, 2013. - 495с.
3. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации. - М.: Бухгалтерский учет, 2013. - 290с.
4. Бакаев А.С., Безруких П.С., Врублевский Н.Д. и др. Бухгалтерский учет. М.: Бухгалтерский учет, 2014. - 202с.
5. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. / Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 624с.
6. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. СПб.: ИД Герда, 2013. - 335с.

ОӘЖ 371.271

ҚР ЕДБ-ДЕ ҚОЛМА-ҚОЛ АҚШАСЫЗ ТӨЛЕМ АЙНАЛЫМЫН ДАМУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ ЖӘНЕ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Пернебаев Р.У., Жамбыл М.С., Алимов Т.Н.— ЭУ-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Жакешова А.П.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматриваются основные направления развития и пути совершенствования безналичного платежного оборота в банках второго уровня РК.

Summary: This article discusses the main directions of development and ways to improve non-cash payment turnover in the second-tier banks of the Republic of Kazakhstan.

Қазақстандықтар күнделікті өмірде қолма-қол ақшаны қолданудан бас тартып, банк картасы мен интернет-банкинг жүйесінің қызметіне кеңінен жүгінуде [1].

Ағымдағы жылы Қазақстанда төлем карточкаларымен жүргізілетін операциялардың басым бөлігі қолма-қол ақшасыз төлемдерге келді. Яғни банкоматтан жалақысы мен зейнетақысын алу үшін төлем картасын айына бір рет қолға алатын қазақстандықтардың үлесі күннен-күнге азаюда. Банк

картасын төлем құралы ретінде пайдаланудың артықшылықтары банктің керітартпа клиенттерінің өзі «пластикті» белсенді қолданатын пайдаланушылар қатарын толтыра бастады.

Ол сондай-ақ төлем карточкаларын қолданудан басқа, бүгінгі таңда қызмет көрсету және сауда-саттық нүктелерінде халыққа интернет пен мобильді банкинг арқылы тұрақты төлемдер, тауарлар мен қызметтерді төлеу, мезеттік режимде картадан картаға аударымдар бойынша қызметтердің кең спектрі қолжетімді болып отырғанын баса айтты. Пластик карталарының кеңінен қолданылуына оларға қызмет көрсетудің күннен-күнге өсіп келе жатқан инфрақұрылымдық желісінің ықпалы зор. Аталған желі бүгінде 132 818 POS-терминалды, 8 825 банкоматтарды, 684 банк дүңгіршектерін, 16 536 банктік төлем терминалдарын қамтиды. Реттеушінің деректеріне сәйкес 83 221 кәсіпкер 107 мыңнан астам сауда нүктелерінде төлемді төлем карточкаларын қолданумен қабылдайды. Айналысқа 21 млн төлем карточкасы шығарылды – олардың санының өсуі өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 27,1%-ті құрады.

Банктік қызмет көрсетудің кең желісі қолма-қол ақшасыз есеп айырысуларды дамыту үшін қолайлы жағдай туғызып отыр. Қазақстан банктерінің төлем карточкаларын қолданумен 2018 жылы 13,8 трлн. теңге сомаға (2017 жылмен салыстырғанда өсу 32,3%) 467,5 млн транзакция жүргізілген (2018 жылмен салыстырғанда өсу 41,2%). 2018 жылдың I жартыжылдығында аталған көрсеткіш 8,7 трлн теңге сомаға 338,9 млн транзакция құрады (өсу өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда тиісінше 65,9% және 43,7%).

Бұл ретте қашықтан төлем жүргізу сервисі мен төлем инфрақұрылымының белсенді дамуының арқасында қолма-қол ақшасыз операцияларды жүзеге асыру үшін төлем карточкаларын қолдану күннен-күнге өсіп келеді. Қазір төлем карточкаларымен жүргізілетін барлық операциялардың жартысынан көбі қолма-қол ақшасыз төлемдерге келеді. Бұл операциялардың жалпы санының 62%-і. Салыстыру үшін 2017 жылы бұл көрсеткіш 36%-ті құрағанын айта кеткен абзал. Сомасы бойынша төлем карточкаларын қолданумен қолма-қол ақшасыз төлемдердің үлесі 2018 жылдың I жартыжылдығында 29%-ті құрады (2017 жылы аталған көрсеткіш 16%-тік деңгейде болған). Жалпы алғанда 2018 жылдың I жартыжылдығында төлем карточкаларын қолданумен қолма-қол ақшасыз төлемдердің көлемдері 2018 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 2,5 трлн теңге сомаға 209,5 мың транзакция құрап, 2,2 еседен астам өсті.

Осылайша төлем карточкалары нарығының қолма-қол ақшасыз төлемдер саны мен көлемдері сияқты маңызды көрсеткіштері бойынша айтарлықтай оң серпін байқалады. Әсіресе қашықтан қызмет көрсету арналарының сегменті белсенді дамуда [2].

«Ең алдымен, бұл – цифрлы қаржылық сервисінің дамуы. Интернет пен мобильді технологияның жаппай енуімен қатар банктер қашықтан қызмет көрсету қызметтерін белсенді түрде дамыта бастады. Бүгінгі таңда интернет

пен мобильді банкинг арқылы тұрақты коммуналдық төлемдерді, кредиттерді, сақтандыру ақысын төлеу, депозиттерді ашу және басқару, мобильді шоттарды толықтыру, телефония, интернет ақысын төлеу, карточкалық аударымдар, инвестициялар секілді барлық қажетті қызметтердің кең ауқымы қолжетімді болды. Бұдан басқа қашықтағы арналар арқылы төлем жасау банктердің бөлімшелеріне қарағанда арзан, ал кейде тіпті тегін жүргізіледі», деп айтып өтті сарапшы.

Электронды коммерциядан басқа Қазақстан Үкіметі POS-терминалдарды орнату арқылы көптеген сауда және сервис кәсіпорындарында төлем карточкаларының міндетті түрде қолданылуына жағдай жасады. Қолма-қол ақшасыз төлемдерді дамытуда банктердің аталған құралды қолма-қол ақша алу үшін емес, тек төлем жасау үшін қолдануды ынталандыруға бағытталған маркетингтік саясатының маңызы зор. Банктер бонустар төлеп, сатып алу сомасынан процентпен «кэшбек» қайтарады. Сондай-ақ халық арасында қолма-қол ақшасыз төлемді көтермелеуге бағытталған түрлі акциялар өткізіп, лотереялар ойнатады, клиенттермен ақпараттық-түсіндіру жұмыстарын жүргізеді. Сонымен қатар төлем карточкалары арқылы байланыссыз төлемдерді дамытады.

2019 жылдың қаңтар-маусым айларында Қазақстанда қолма-қол ақшасыз төлем жасау көлемі былтырғы жартыжылдықпен салыстырғанда 2 есе көбейіп, 4,8 триллион теңге болды. 2018 жылдың қаңтар-маусымында мұндай төлемдер сомасы 2,2 триллион теңге болған еді.

Қолма-қол ақшасыз төлем транзакциялары осы аралықта 192,8 миллионнан 460,3 миллионға көбейді. 2019 жылдың 6 айында мұндай төлем жағынан республика бойынша Алматы, Нұр-Сұлтан мен Алматы облысы көш бастады. Алматыда картамен, POS-терминалмен, ұялы телефонмен немесе интернетпен төлем жасаудың жалпы көлемі 3,3 триллион теңге болды, бұл – жалпы ел бойынша жасалған қолма-қол ақшасыз төлемнің 68,9%-і. Былтырғы қаңтар-маусым айларында көрсеткіш 1,4 триллион теңге немесе 63% болған.

Нұр-Сұлтанда қолма-қол ақшасыз төлем жасау сомасы 408,2 миллиард теңге немесе республика бойынша үлестің 8,6%-і болды. Былтыр 198,3 миллиард теңге немесе 9,2% болды.

Алматы облысы бойынша қолма-қол ақшасыз төлем жасау көлемі 218,4 миллиард теңге болды, республика бойынша мұндай төлемдердің 4,6%-і осы өңірге тиесілі. Былтыр 52,1 миллиард теңге көлемінде (2,4%) қолма-қол ақшасыз төлем жасалған.

Республика бойынша қолма-қол ақшасыз операциялардың көбі – 63,8%-і интернетпен және ұялы телефонмен жасалған. Жалпы сома – 3 триллион теңге. Былтыр мұндай төлемдердің жалпы сомасы 1,1 триллион теңге болған еді. POS-терминалмен жасалған операциялардың көлемі – 1,6 триллион теңге, былтырғыдан 71,3%-ке көп. Банкоматтардың көмегімен 89,1 миллиард теңгенің төлемі жасалған [3].

Еліміздегі 18 миллион халықтың он-ақ пайызы ғана қолма-қол ақшасыз төлем жүргізуге дағдыланған. Тұрғындарымыздың қалған 90 пайызы

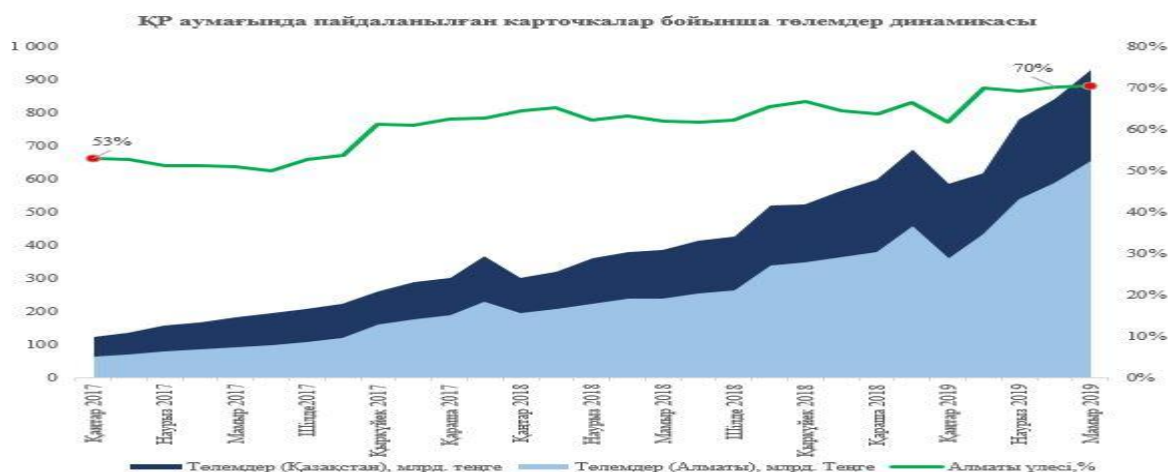
қаражатты төлем картасынан шешіп алып, оны әмиянында алып жүргенді жөн көреді. Алайда мұндай үрдіс ел экономикасына, оның ішінде жалпы ішкі өнімге кері әсерін тигізуде -дейді мамандар.

Қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемі триллион теңгеден асты Қолма-қол ақшасыз төлемдердің негізгі үлесі POS-терминалдар және интернет/мобильді банкинг арқылы жасалды.

2019 жылдың мамырында ҚР аумағында карточкалармен жасалған қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемі 927,6 млрд теңгені құрап, өткен жылдың мамырымен салыстырғанда 2,4 есеге және сәуір айымен салыстырғанда 10,5%-ға өсті, деп хабарлайды Қазақстан қаржыгерлер қауымдастығы баспасөз қызметі. ҚР аумағында карточкалармен жасалған төлемдердің жалпы көлемінде Алматы қаласының үлесі мамыр айының қорытындысын сәуірмен салыстырғанда 70%-ды құрап, өзгеріссіз қалды. Бұл ретте қазақстандық эмитенттердің карточкалары (ел ішінде және одан тыс жерлерде) бойынша қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемі 2,3 есеге, 1 020,0 млрд теңгеге дейін өсті.

Карточкалар бойынша қолма-қол ақшасыз төлемдер көрсеткішінің банкоматтардағы қолма-қол ақшаны алуға қатынасы мамыр айында 69%-ға дейін ұлғайып, кезекті максимумға жетті (көрсеткіш кезінде ҚР аумағында пайдаланылған карточкалар бойынша қолма-қол ақшасыз төлем 100%-ға дейін өсті, қолма-қол ақшаны алу бойынша операциялар көлемімен салыстырылады). Сонымен қатар, операциялардың жалпы көлеміндегі қолма-қол ақшасыз транзакциялардың үлесі (қолма-қол ақшасыз төлем плюс банкоматтардан алу) мамыр айында 41%-ға дейін өсті.

Өңірлер бойынша бөлуде мамыр айында ең үлкен өзгерістер Алматы қаласындағы карточкалар бойынша транзакциялар көлемінің өсуіне қатысты болды (+63,4 млрд теңге) [4].



Дереккөз: ҚРҰБ, ҚҚК есептері

Сурет 1 – ҚР аумағында пайдаланылған карточкалар бойынша төлемдер динамикасы

Банкінің төлем туралы тапсырмаларды орындауына негіз болатын құжаттардың негізгі түрлері – төлем талаптары мен төлем тапсырмалары, чектер, аккредитивтер. Қолма-қол ақшасыз есеп айырысу несие ұйымдарындағы шоттар бойынша ақшалай қаражаттың аударылғаны туралы жазбалар жазу, өзара талаптар мен міндеттемелерді (өзара есептесуді) несие ұйымдарының қатысуымен немесе қатысуынсыз есепке алу тәртібімен есептесу, бірқатар айналым құжаттарын беру жолымен жүзеге асырылады.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Мелюхин И. С. Электронные деньги и банковские операции в компьютерных сетях. // Мировая экономика и международные отношения — 2012, № 2 — С. 118-125.
2. Обеспечение безопасности данных в системах безналичных расчетов с использованием микропроцессорных карточек. //Банковское дело — 2011, №5 — С. 2, 3.
3. Пластиковые карточки в России. /Сост. А. А. Андреев, А. Г. Морозов и др. / — М. , 2011 — 256 с.
4. Политаенко А. и др. Внедрение перспективных технологии с использованием пластиковых гибридных карт. // Банковское дело — 2010, № 4 — С. 13-17

ОӘЖ 657

БАНКТЕРДІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ӨТІМДІЛІГІН ЖЕТІЛДІРУДІҢ НЕГІЗГІ ТӘСІЛДЕРІМЕН БАҒЫТТАРЫ

Пернебекова А.М.

Ғылыми жетекші: Жаздыкбаева Д.П.

Орталық Азия инновациялық университеті, Шымкент қ. Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены основные вопросы основных подходов и направлений повышения финансовой ликвидности банков.

Summary: The article discusses the main issues of the main approaches and directions of increasing the financial liquidity of banks.

Банктің қаржылық жағдайын талдаудың логикалық жалғасы банк қызметіндегі кемшіліктерді жою жолдарын іздеу болып табылады.

Қолайсыз жағдайлардың ауқымына қарай Банктің жағдайын жақсарту үшін қажетті іс-қимылдар көлемі айқындалады. Жұмсақ қаржылық дағдарыс кезінде ағымдағы қаржылық жағдайды біріздендіру жеткілікті, яғни қаражаттың түсуі мен жұмсалуды үйлестіру жеткілікті. Терең қаржылық дағдарыстың жағдайы қаржылық жағдайды тұрақтандыру үшін барлық ішкі және сыртқы тетіктерді қолдануды талап етеді. Банктің жағдайы апатты деңгейге жеткенде, қаржылық жағдайды жақсарту жолдарын іздеу керек, ал егер ол табылмаса, банкті тарату туралы шешім қабылдау қажет.

Банктің қаржылық жағдайын тұрақтандырудың ішкі тетіктері бірінші кезекте банктің ағымдағы төлем қабілеттілігін қалпына келтіруге бағытталуы тиіс. Ағымдағы төлем қабілетсіздігін жою үшін банк қаржылық жағдайды жақсарту бойынша жедел шаралар қабылдауы, яғни ағымдағы шығыстарды қысқартуы және активтердің бір бөлігін сатуы қажет. Осыдан кейін алдағы кезеңде банктің қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге бағытталған

тактикалық шаралар қабылдау қажет. Банктің толық қаржылық тұрақтылығының басты шарты ұзақ мерзімді қаржылық теңдікті қамтамасыз ету болып табылады. Сондықтан Банктің стратегиялық шаралары ұзақ уақыт бойы қаржылық тұрақтылықты сақтауға бағытталуы керек. Банкті дағдарыстан шығару үшін банкті сауықтыру жөніндегі бизнес-жоспар әзірленеді, ол қаржылық жағдайды тұрақтандырудың ішкі және сыртқы тетіктерінің жиынтығынан тұрады. Банктің қаржылық жағдайын жақсарту бағыттарын қарастырайық [1].

Банк өзінің айналым капиталының жетіспеушілігін азайту үшін жаңа акциялар мен облигациялар шығара алады. Бірақ жаңа акцияларды шығару олардың айырбастау бағамының төмендеуіне әкелуі мүмкін. Сондықтан батыс елдерінде олар көбінесе облигацияларға жүгінеді.

Банктің банкротқа ұшырауының алдын алу тәсілдерінің бірі акциялар бойынша дивидендтер мөлшерін азайту немесе оларды төлеуден уақытша бас тарту болып табылады. Бірақ бұл шараны жүзеге асыру үшін Банк акционерлерін қаржылық сауықтыру бағдарламасы нәтиже беретініне және болашақта дивидендтердің мөлшері өсетініне сендіру қажет.

Банктің қаржылық жағдайын жақсартудың маңызды көзі факторинг, яғни банктің дебиторлық берешегі бойынша талап ету құқықтарын банкке немесе факторингтік компанияларға сатуы болып табылады.

Банктің материалдық-техникалық базасын жаңартудың ең тиімді тәсілдерінің бірі лизинг болып табылады. Бұл инвестицияның бір түрі. Лизингтік операциялар үшін операциялық амортизацияны пайдалану өндіріс құралдарын тез жаңартуға мүмкіндік береді.

Банкке үлкен табыс әкелетін тиімді жобаларды іске асыру үшін кредиттер тарту да банкті сауықтырудың негізгі бағыттарының бірі болып табылады.

Тәсілдерінің бірі азайтуға тапшылығы меншікті капиталын ұлғайту болып табылады оның айналымдылық.

Меншікті қаржы ресурстарының көлемін ұлғайту жолдары:

- тұрақты шығындар көлемін қысқарту
- айналымы шығындар көлемін азайту
- операциялық амортизацияны пайдалану
- пайдаланылмайтын мүлікті сату
- сыртқы Әлеуметтік және басқа бағдарламалардан бас тарту, инвестициялық белсенділікті төмендету.

Банктерді қаржылық сауықтырудың негізгі бағыттарының бірі өндіріс рентабельділігін арттыратын ішкі резервтерді іздеу болып табылады. Ол өндірістік қуаттарды толық пайдалануды, өнімнің сапасы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыруды, өзіндік құнын төмендетуді және материалдық, еңбек және қаржы ресурстарын үнемді пайдалануды қамтиды.

Іс жүзінде банктің қаржылық жағдайына әсер ететін үш негізгі проблема бар:

- Төлем қабілеттілігінің төмендігі, яғни қаражаттың жетіспеуі. Бұған несие берушілер, қызметкерлер және бюджет алдындағы міндеттемелерді өтеу үшін банктің қаражатының жетіспеуі дәлел.

- Меншік иелерінің мүдделерін толық қанағаттандырмау. Бұған меншік иелері алған табыс олардың депозиттеріне қарағанда едәуір төмен екендігі дәлел бола алады.

- Қаржылық Тәуелсіздіктің немесе қаржылық тұрақтылықтың төмендеуі. Іс жүзінде төмен қаржылық тұрақтылық болашақта міндеттемелерді өтеуде қиындықтар тудыруы мүмкін, бұл өз кезегінде компанияның кредиторларға тәуелді болуына әкеледі. Жоғарыда келтірілген талдауды негізге ала отырып, біздің банктегі алғашқы екі проблеманың қаржылық тәуелсіздігіне қатысты (төлем қабілеттілігі мен пайдалылығы өте төмен) ол банк кредиторларына тәуелді емес, яғни ұзақ мерзімді кредиттердің болмауына және банк қызметін негізінен меншікті капитал есебінен қаржыландыруға байланысты қаржылық тұрақты болып табылады. Талдау барысында анықталған банктің қаржылық тұрақтылығының кемшіліктері негізінен төлем қабілеттілігінің және кірістіліктің төмендігіне байланысты. Осыған байланысты біз кәсіпорынның қаржылық тұрақтануы үшін төлем қабілеттілігі мен кірістілігін арттыру жолдарын іздеу керек деген қорытындыға келеміз [2].

Банктің төлем қабілеттілігі мен табыстылығының төмендігін талдау кезінде ұзақ мерзімді міндеттемелер алу керек пе деген сұрақ туындайды. Бір жағынан, ұзақ мерзімді міндеттемелерді пайдаланбау қаржылық тұрақтылықты, яғни тәуекелсіз банкті білдіреді, екінші жағынан, ұзақ мерзімді міндеттемелер банктің төлем қабілеттілігі мен табыстылығын арттыруға ықпал етеді. Бұл жағдайда біз екі факторлы "тәуекел-табыс" моделіне назар аударуымыз керек. Бұл модельдің негізгі қағидасы-тәуекелсіз табыс жоқ. Яғни, тәуекел мен кірістің қолайлы арақатынасын табу ұсынылады. Алайда, егер банк өз құнын төмендету арқылы өз пайдасын арттырса, қарыз қаражатын пайдаланудың қажеті болмайды.

Осылайша, банктің қаржылық жағдайын жақсартудың бірнеше жолы бар: шығындарды азайту қажет. Ол үшін шығындарды факторлық талдау жүргізу, оның өсу себептерін анықтау және оны азайту бойынша шаралар қабылдау қажет. Материалдық, еңбек және қаржы ресурстарын тиімді пайдалануға көп көңіл бөлу керек.

Негізгі көзі меншікті капитал болып табылатын күрделі салымдарды қысқарту немесе ұзақ мерзімді қарыз қаражатын немесе лизингті пайдалану.

Күрделі салымдарды белгілі бір уақытқа дейін қысқарту сізге пайда табуға мүмкіндік береді, бірақ бұл сізге күрделі салымдарды біржола тастау керек дегенді білдірмейді. Сондықтан бұл үшін банк ұзақ мерзімді несие алуы немесе лизингті пайдалануы тиіс. Сонымен бірге жаңа жабдықты енгізу, ғылыми-зерттеу, тәжірибелік-конструкторлық және технологиялық жұмыстарды жүргізу туралы ұмытпау керек. Бұл өндірістік шығындарды азайтуға және Банктің кірістілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Жоғарыда айтылғандардан басқа, банктің өндірістік қуаттарын талдау, олардың 100% пайдаланылуын қамтамасыз ету және пайдаланылмаған бөлігін сату немесе жалға беру қажет. Сондай-ақ жоспарларды әзірлеуге және іске асыруға көп көңіл бөлген жөн [3].

Бұл мақалада банктің қаржылық жағдайын талдау және оны жақсарту жолдары қарастырылады. Банктің қаржылық жағдайын талдау қаржылық менеджменттің ажырамас бөлігі болып табылады.

Банктің қаржылық жағдайын талдау нәтижелері бойынша банкте қалыптасқан оң және теріс құбылыстар туралы, банк қызметінің күшті және әлсіз жақтары туралы, сондай-ақ олардың пайда болуына себеп болған факторлар туралы қорытынды жасауға болады. Қаржылық талдау нәтижелері туралы ақпарат ішкі субъектілер (меншік иелері, менеджерлер, қызметкерлер) үшін ғана емес, сондай-ақ сыртқы субъектілер (жеткізушілер, инвесторлар, кредиторлар және т.б.) үшін де қызығушылық тудырады. Сыртқы ұйымдар талдау нәтижелерін ағымдағы қаржылық жағдайды тұрақтандыру және болашақта оны жоғары деңгейде ұстау үшін пайдаланады.

Соңында жасалған жұмыс туралы қорытынды жасау керек. Жұмыстың бірінші бөлімінде банктің қаржылық жағдайын талдаудың теориялық негіздерін зерттеу жасалды.

Нарықтық қатынастар контекстінде банктің қаржылық жағдайын талдау үлкен маңызға ие. Банктің қаржылық жағдайы белгілі бір уақыт кезеңі ішінде осы банктің қаржылық орнықтылығын және өзінің шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізу және өзінің борыштық міндеттемелерін уақтылы өтеу үшін оның қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді.

Банктің қаржылық жағдайын талдау үшін ақпараттық негіз қаржылық есептілікті ұсыну болып табылады [4].

Қорытындылай келе, Қазақстан Республикасының банк жүйесі біздің еліміздің экономикасында ерекше орын алатындығын атап өткен жөн. Банк жүйесінің тұрақтылығы елдің экономикалық дамуын анықтайды. Сондықтан банк жүйесін реттейтін заңдарды әзірлеуге көп көңіл бөлу орынды деп саналады. Елдің қазіргі заманғы банк жүйесінің ерекшелігі-бұл банк ісіне жаңа технологияларды енгізудің басталуымен, нарықтық модельге негізделген банктердің пайда болуымен және банктік қызметті реттеуге бағытталған заңнама жүйесінің прогрессивті дамуымен сипатталады. Сондықтан банк жүйесі нарықтық экономиканың маңызды және біртұтас құрылымдарының бірі болып табылады. Алайда, біз банк жүйесінің тиімді және тұрақты жұмыс істеуі оны қоғамның талаптарына және халықаралық стандарттарға сәйкес реттеуге бағытталған заңдардың практикада тиімді және дұрыс қолданылуымен тікелей байланысты деп қателеспейміз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Арыстанов А.К. / «Развитие банковской системы в условиях рыночной экономики.» / Алматы, 2013 ж.
2. Белоглазова Г.Н. Коммерческие банки в условиях рынка, СПб-2011г
3. ҚР Ұлттық банкінің «Саудалық портфельдің жіктелуі» туралы ережесі, 2013г
4. ҚР Ұлттық банкінің «Активтердің жіктелуі және провизияларды есептеу» туралы ережесі, 2015г

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Платошкин Д.А., Гареева А.Р. - студенты группы 506 81

Научный руководитель: к.э.н., доцент Стаценко О.А.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада цифрлық экономикадағы заманауи бизнестің дамуы қарастырылған. Ақпараттық-коммуникациялық технологияларды дамыту проблемаларын шешу тұрғысынан цифрландырудың, сондай-ақ экономиканың нақты секторын модернизациялаудың маңызды құралы ретінде Қазақстан үшін цифрландырудың рөлі.

Summary: The article deals with the development of modern business in the digital economy. The role of digitalization for Kazakhstan, as well as digital transformation in terms of solving the problems of developing information and communication technologies, as an important tool for modernizing the real sector of the economy.

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.

Информация — ключевой ресурс в современном мире. Ежесекундно человечество генерирует огромные массивы цифровых данных, которые не только занимают место в хранилищах, но и помогают компаниям вести бизнес. Чтобы воспользоваться всеми возможностями доступной информации, необходимо ее аккумулировать, структурировать и анализировать. Цифровая трансформация предприятия способствует этому благодаря прогрессивным технологиям, например, Big Data (большие данные) или Artificial Intelligence (AI, искусственный интеллект). Они направлены на обработку потоков информации, на основании которой можно принимать решения, адаптировать предложения под конкретных клиентов и прогнозировать их поведение[1].

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.

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.

В программе «Цифровой Казахстан» в республике ожидается прогрессивное развитие цифровой экосистемы для достижения устойчивого экономического роста.

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

В ключевом мировом рейтинге развития ИКТ, рассчитываемом под эгидой ООН – ICT Development Index, – Казахстан в 2016 году занимал 52-ю строчку из 175-ти, не изменив своего положения с 2015 года. В результате реализации Программы и других стратегических направлений страна поднимется в рейтинге до 30-го места к 2022 году, 25-го места к 2025 году и до 15-го места к 2050 году. Казахстан также является догоняющей страной и в рейтинге e-intensity международной консалтинговой компании The Boston Consulting Group с точки зрения текущего уровня цифровизации. Для преодоления догоняющего статуса в Программе требуется наличие революционных, прорывных мероприятий по всем направлениям цифровизации, стоящим на повестке стран мира.

Цифровая экономика – это деятельность, непосредственно связанная с развитием цифровых компьютерных технологий, в которую входят и сервисы по предоставлению онлайн-услуг, и электронные платежи, и интернет-торговля, и краудфандинг и прочее.

Цифровой разрыв между государствами-лидерами и отстающими странами увеличивается год от года. Ключом к сохранению конкурентоспособности нашей экономики является развитие цифровой составляющей совместными усилиями государства и бизнеса на производстве, в управлении, коммуникациях и развлечениях. Цифровая трансформация – это не просто автоматизация, а создание новых бизнес-моделей, новых рынков и новых потребителей, которые должны привести к экономическому росту и извлечению прибыли. Сегодня цифровой мир не спрашивает, готов ли ты к изменениям, так как он меняется глобально. Для Казахстана цифровизация – это единственный способ выйти из воронки сырьевой экономики.

Цифровая трансформация приобретает для Казахстана особый смысл как с точки зрения решения задач развития информационно-коммуникационных технологий, так и с позиции использования достижений цифровой революции в качестве важнейшего инструмента модернизации реального сектора экономики.

Согласно программе «Цифровой Казахстан» планируется достижение высоких конечных результатов: к 2025 г. создать добавочную стоимость в отраслях экономики на 1,7 - 2,2 трлн. тенге; с 2018 по 2022 гг. обеспечить создание 300 тыс. рабочих мест; до 30% прироста ВВП с 2025 г.; к 2025 г. в промышленном секторе ожидается внедрение 65% крупными предприятиями металлургической промышленности технологии «Индустрии 4.0», с эффектом от внедрения данных технологий в сумме 140 - 200 млрд. тенге [2].

Обычно главными элементами цифровой экономики называют электронную коммерцию, интернет-банкинг, электронные платежи, интернет-

рекламу, а также интернет-игры. В данный момент понятие цифровая экономика можно применить во многих аспектах современной жизни.

Рынок интернет коммерции в Казахстане также прирастает в денежном выражении каждый год, так, например объем рынка увеличился с 226 млрд тенге в 2016 году до 330 млрд в 2018 году и продолжил рост в 2019 году. В современном мире трудно представить себе, что какой-то товар нельзя купить в интернете, найти партнеров в интернете, сравнить цены поставщиков и заказать там, где более выгодно и удобно.

Казахстан является стратегически важным партнером России. Страны граничат на очень большой территории, что помогает торговать и возить товары с нескольких сторон. С 2009 года Казахстан и Россия подписали документ о едином таможенном союзе для упрощения товародвижения между стран. Логистика в Казахстане развивается, появляются новые инвесторы, открываются новые компании, расширяются автопарки [3].

Цифровая трансформация подразумевает использование современных технологий для повышения производительности и ценности предприятия в современном мире. Три самых главных эффекта от цифровой трансформации, которые отмечают клиенты по всему миру - это сокращение затрат, улучшение качества услуг и продуктов и увеличение продуктивности. 61% компаний отмечает, что цифровые технологии способствовали росту конкуренции в их бизнесе со стороны новых игроков. Сегодня уже 44% компаний в мире имеют стратегию цифрового развития. Если просмотреть список этих компаний, среди них можно увидеть Google, Microsoft, Rambler, KPMG и множество других передовых компаний. С уверенностью можно говорить, что с цифровизацией экономики в бизнес пришли огромные возможности для роста и развития. И эти возможности прибавляются в геометрической прогрессии.

В мировых рейтингах цифровой конкурентоспособности именно отставание корпоративного сектора в области цифровых внедрений тянет Казахстан назад. Исправлять эту ситуацию предстоит через создание системы стимулов к внедрению цифровых технологий для предпринимателей. В приоритете - совершенствование нормативной базы и создание особых условий для привлечения инвестиций в цифровые проекты. В решении этих сложнейших задач неопределима роль человеческого капитала.

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.

Подводя итог, отметим, что находясь на волне мировых трендов, Казахстан ставит долгосрочные задачи, связанные с цифровой трансформацией, стране предстоит найти свою нишу в глобальной цифровой экономике, подготовить квалифицированные кадры для работы в этой сфере.

Список использованной литературы:

1. План мероприятий по реализации Концепции кибер безопасности («Киберщит Казахстана») до 2022 года. Утвержден постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 октября 2017 года № 676. 4. Закон Республики Казахстан от 24 мая 2018 года 156-VI «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования регулирования предпринимательской деятельности».
2. Государственная Программа «Цифровой Казахстан». Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827. 71
3. Аубакирова Г.М. Цифровая трансформация экономики Казахстана// Проблемы теории и практики управления, Россия, Москва, №2, 2019, С.18-26.

ӘОЖ 336.225

ШЕТ МЕМЛЕКЕТТЕРДЕГІ САЛЫҚТЫҚ РЕТТЕУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Полатбаева Г.Қ., Курбанкулова Ж.Т., Тоқсанбай Е.Б. – БФ-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Кейкова Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены особенности налогового регулирования в иностранных государствах.

Summary: The article discusses the features of tax regulation in foreign countries.

Қазіргі өркениетті әлеуметтік жүйе салықтарды мемлекеттік кіріс алудың негізгі көзі ретінде анықтады. Бұған салық қатынастары арқылы салық мүдделеріне салық салу арқылы ғана емес, сонымен бірге әлеуметтік модернизацияны реттейтін тиімді салық саясаты арқылы ғылыми-техникалық прогреске, инвестициялық кірістерге және іскерлік белсенділікке әсер ету арқылы қол жеткізіледі. Дамыған елдердің ақшаларын әлемдік экономикалық қатынастарға, ұлттық салық жүйесіне айтарлықтай интеграциялау ішкі мүдделердің кепілі ғана емес, сонымен қатар сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асыру болып табылады.

Мемлекетаралық қатынастарды жақындастыру, экономикалық топтар мен кәсіподақтардың әртүрлі типтерін құру әртүрлі мемлекеттердің салық жүйесін одан әрі интеграциялауға алып келеді, бұл Халықаралық еңбек, капитал және инвестициялар проблемаларын шешуде икемділік пен икемділікті қамтамасыз етеді.

Салық ауыртпалығының объективті себебі кірістердің бір бөлігін ұлттық қажеттіліктерге сәйкес қайта бөлу қажеттілігі болып табылады. Салық қатынастарының мәні мен әдістерін іс жүзінде жүзеге асыру мемлекеттік салық жүйесін қалыптастырады. Сонымен, салық жүйесі дегеніміз-салықтар мен

алымдарды белгілеу, түзету, жою, есептеу және төлеу, олардың принциптері мен тәртібі, салық төлеушілердің, салық органдарының және салық заңнамасында қарастырылған басқа қатысушылардың құқықтары мен міндеттері.

Мүлік салығы мұрагерлік және сыйға тарту салықтарын да қамтиды. Барлық дерлік елдерде мұрагерлік мүліктің құнына сәйкес келмейтін ең төменгі немесе төменгі салық ставкасы бар. Сонымен, Ұлыбританияда мұрагерлік салық 150 000 фунт стерлингтің бірінші бағасынан алынады. Сонда мөлшерлеме 40% құрайды. Сондай-ақ, салықтық жеңілдіктер мен жеңілдіктер жүйесі бар, олар 20% - дан 80% - ға дейін өзгеруі мүмкін. Италияда мұрагерлік және сыйға тарту салығы екі бөліктен тұрады. Сондай-ақ, ол ең төменгі минимумды (120 миллион лира) пайдаланады, одан кейін прогрессивті шкала 3% және максимум 27%. Салық режимі тәуелділік дәрежесіне байланысты. Ең жоғары салық ставкалары 50% (АҚШ) және 60% (Швеция) болады.

Ресурстар мен жалдау төлемдері негізінен қаржылық және реттеуші әсерлерді (табиғи ресурстарды тұтыну және қоршаған ортаны қорғау) қоспағанда, табиғи ресурстарды өндіру немесе пайдалану үшін өндіріс процесінде (табиғи ресурстарды пайдалану және тұтыну) қоршаған ортаға әсер етуі мүмкін өндіруші салаларда (мұнай, көмір) пайдаланылады.

Пайдаға салынатын салық және капиталға салынатын салық пайда немесе залалдың құрамында пайдаланылатын сату салығынан емес, табыстан немесе мүліктен (материалдық кірістен) шегеріледі.

Салық төлемдері көздерінің түрлері салық төлеу объектісін сипаттайды:

- * жеке табыс;
- * сатудан түскен түсім;
- * өндірістік нәтижелер;
- * бизнестің қаржылық нәтижелері (пайда, пайда).

Салықтарды жіктеу кезінде салықтарды есептеу және оларды пайдалану механизмінің ерекшеліктерін ескеру қажет. Тікелей салықтар тікелей табыс салығын төлеушілерден алынады және олардың бизнес нәтижелеріне тікелей әсер етеді. Тікелей салықтың типтік түрі-бұл мемлекеттік бюджетті қалыптастырудың негізгі көздерінің бірі болып табылатын табыс салығы. Есептілікті оңайлату және салықтық әкімшілендіруге арналған шығындарды азайту үшін барлық елдер (Ұлыбританиядан басқа) төлемдер көзін есептеу практикасынан (кірістердің әртүрлі түрлеріне салық салу), салықтық жеңілдіктер мен салықтық төлемдердің нысанын, салық төлеушінің жылдық кірістер мен шығыстар туралы декларациясын көрсетуден бас тартты. Ол әлеуметтік салық туралы Ұлттық заңмен және минималды және әлеуметтік салық шегерімдерімен сипатталады. Тарифтер негізінен прогрессивті, кірістің артуымен [1].

Мысалы, Францияда табыс салығының прогрессивті шкаласы 10-нан 56,8%-ға дейін; Германияда-19-дан 53% - ға дейін; Испанияда-20-дан 56% - ға дейін; Австрия мен Жапонияда-10-нан 50% - ға дейін; және Америка Құрама Штаттарында ол төмен (15-тен 33% - ға дейін).

Тікелей салықтар корпоративтік табыс салығын(кірісті), корпоративтік табыс салығын, сақтандыру жарналарына жарналарды және т.б. қамтуы мүмкін. және артықшылықтары. Кәсіпкерлік қызмет үшін салықтық мөлшерлемелер мен түрлі ынталандырулардың төмендеу үрдісі байқалады: шаруашылық қызмет барысында жеделдетілген амортизацияны, инвестициялық кредиттер мен салықтық жеңілдіктерді пайдалану.

Осыған байланысты пайдаға салынатын салық деңгейі корпоративтік және жеке кірістерге салық салудан әлдеқайда төмен. Дамыған шет елдерден Салықтық түсімдер 10% - дан аспайды.

Жанама салықтар тауарларды, жұмыстарды немесе қызметтерді сату бағасына кіреді және акциз, сату салығы, кедендік баждар және қосылған құн салығын қамтиды.

Салық салудың қарапайымдылығы, әмбебаптығы және жоғары табысы тікелей салықтардың жанама аударылуына әкелді және тауарларды, жұмыстар мен қызметтерді еркін жылжыту үшін интеграциялық бірлестіктер шеңберіндегі жанама салық салуды біріздендіру қажеттілігі ҚҚС-ны Еуропалық қоғамдастықта жетекші салық ретінде анықтады.).

Еуропалық ҚҚС-бұл сауда, өнеркәсіп және қызмет көрсету салаларын қамтитын әмбебап тұтыну салығы. Сонымен бірге, кейбір мүше мемлекеттер белгілі бір секторларды ҚҚС шеңберінен уақытша алып тастай алады (Байланыс, қоғамдық көлік, шағын бизнес). Қатысушы елдердегі ҚҚС-тың нақты мөлшерлемелері жұртшылықтың ҚҚС-ты шоғырландыруға қатысты ұсынымдарын ескере отырып, ұлттық заңнамада айқындалады. Сонымен, стандартты мөлшерлемелер 15-16% - дан (Люксембург, Испания, Германия) 25% - ға дейін (Дания, Швеция). Стандарттан басқа кейбір тауарлар мен қызметтерге төмен тарифтер: Тамақ өнімдері, дәрі-дәрмектер мен жабдықтар, газбен жабдықтау, электр энергиясы және т. б.

Акциздер жанама салықтар ретінде жеке жіктеледі, ал соңғы төлеуші сыйлықақы бағасын белгілейтін салық төлеуші болып табылады[2].

Тауарлардың белгілі бір түрлеріне (ал кейбір жағдайларда қызметтерге де) тұрақты сұраныс мемлекеттік бюджеттегі монополиялық жоғары бағаларға қосымша тауарлардың белгілі бір топтары үшін акциздік саясатты пайдалануға мүмкіндік береді. Әрбір тауар айналымынан алынатын қосылған құн салығын және аралық тауарларды тұтынушыларға салынатын салық жүктемесін қоспағанда, акциздер толық алынып тасталады және түпкілікті тұтынушыға толық тиесілі болады.

Әлемнің барлық елдерінде мұндай өндірушілердің бюджетке қандай да бір үстеме кірісін болдырмау үшін акциздер жоғары тиімді тауарлардан алынатын болады. Бюджеттің кіріс базасын ұлғайту және қолдану аясын кеңейту мақсатында тарифтер арттырылды.

Әр түрлі салық қызметтері: көлік, мәдениет, құмар ойындар және басқалар. Мысалы, Америка Құрама Штаттарында туристік және авиациялық қызметтерге акциздер, қонақ үйлерде тұру, ыстық бұлақтар және мейрамханаларда тамақтану кіреді.

ЕО елдеріне акцизделетін тауарлар тән: темекі және алкоголь, мұнай өнімдері, зергерлік бұйымдар, автомобильдер. Сонымен қатар, кейбір елдерде "акциздер қоржыны" туралы пікір бар. Мәселен, Францияда-сіріңке және жарнама, Германияда-қант және кондитерлік өнімдер, Германияда-кофе және сақтандыру шарттары (полис 12%), Италияда-банандар мен құрылыс материалдары, Грецияда-ауыл шаруашылығы өнімдерінің кейбір түрлері. Акциздердің қосымша мөлшерін енгізу (Еуропалық деңгей үшін жалпы) ішкі нарықты және отандық өндірушілерді бағалауды көздейді.

Жанама төлемдермен байланысты кедендік баждар сыртқы сауданы мемлекеттік реттеу құралы болып табылады. Экспорттық (экспорттық) және импорттық (импорттық) кедендік баждар бар. Экспорттық кедендік баждар сыртқы экономикалық қызметті жедел реттеу шаралары болып табылады және мемлекет шикізат экспортын шектеу үшін, әдетте, монополиялық артықшылықпен пайдаланылады. Дамыған елдерде экспорттық баж әдетте ұзартылмайды.

Кедендік баждар бойынша салық жүктемесі шығындар базасының өзгеруіне қарамастан төмендетіледі. Қазіргі әлемдік экономиканың жалпы сипаттамасы-сыртқы сауданы кеңейту үшін аймақтық бірлестіктер немесе халықаралық салық келісімдері шеңберіндегі кедендік реттеу.

Сату салығы сияқты басқа жанама салықтарды жекелеген елдер (АҚШ, Канада) жанама салық салудың негізгі көзі ретінде пайдаланады, оны федералды немесе штаттық бюджетті құру үшін немесе жергілікті (муниципалды) төлем ретінде пайдалануға болады [3].

Мақсат жалпы салықтардан, яғни ұлттық мақсаттар мен нақты қажеттіліктер үшін (мақсатты салықтар мен алымдар) ерекшеленеді.

Егер табыс салығының ставкасы бірдей болса, салық кіріс мөлшеріне пропорционалды деп саналады; регрессивті, егер табыс өсіп, өссе, кіріс артады.

Салық айыппұлдары салық органына және оның мүлкіне салынады. Бюджеттік аппаратты ұйымдастыруға келетін болсақ, Штаттар федералды, аймақтық және жергілікті (муниципалды) салықтарды бөледі. Дамыған елдердегі жалпы үрдіс муниципалды бюджеттерді қалыптастыру кезінде жергілікті салықтардың ұлғаюы болып табылады.

Қазіргі уақытта жергілікті салықтар айтарлықтай үлесті құрайды: Жапонияда 30% - ға дейін, Америка Құрама Штаттарында 60% - ға дейін. Көптеген елдерде көптеген жергілікті салықтар бар (бүкіл ел бойынша 100-ге дейін). Жергілікті салық салудың бір түрі-жылжымайтын мүлік салығы, ол барлық жергілікті бюджеттердің 40% құрайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Джайриков К.К. Бюджет: жобалау, келісу, орындау. Шымкент 2014. - 210 б.
2. Емельянов А. М. Қаржы, салық және несие: оқу құралы, М.: АХАТ. 2013. - 380 б.
3. Жақыпбеков С. Салықтық бақылау және оны жетілдіру жолдары. Шымкент 2015

КТО ЗАНИМАЕТСЯ РАЗРАБОТКОЙ МСФО

Сағатбек М.Е., Абдубеков О.М., Якуда А.Т. - студенты группы УА-2011 к-2
Научный руководитель: к.э.н., профессор, Жакешова А.П.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Түйін: Бұл мақалада ХҚЕС – ті кім әзірлейтін іқарастырылады.
Summary: This article looks at who is developing IFRS.*

Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (IASB), созданный в 1973 году, отвечает за разработку МСФО, в которые сегодня входят более 100 стран. В 2001 году Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (IASB) объявил о назначении нового Совета по международным стандартам финансовой отчетности (IASB). 1 апреля 2001 года Совет по МСФО принял на себя ответственность за установление и развитие стандартов бухгалтерского учета, обозначенных как Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

В 2003 году, впервые после реорганизации, Правление МККК выпустило новый Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности». Это первый стандарт в новом формате. Он состоит из трех частей: самого стандарта, структуры принятия решений (основы для присоединения) и руководства по внедрению.

МСФО 1 применяется ко всем компаниям, которые готовят финансовую отчетность в соответствии с МСФО за период, начинающийся 1 января 2005 г. или после этой даты. Компании начинают использовать его раньше. Требования стандарта применяются не только к годовой, но и к промежуточной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность» за отчетные периоды в течение первого года, в котором предприятие готовит свою финансовую отчетность в соответствии с МСФО.

Помимо самих стандартов существуют интерпретации МСФО, которые следует использовать вместе со стандартами МСФО. Между Международными стандартами финансовой отчетности и стандартами отдельных стран могут быть существенные различия.

В настоящее время стандартизацией и унификацией стандартов бухгалтерского учета и отчетности занимаются следующие организации:

Совет по международным стандартам финансовой отчетности;

Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности при Организации Объединенных Наций;

Европейская комиссия;

Комиссия по ценным бумагам и биржам США;

Совет по разработке стандартов финансовой отчетности.

Совет по международным стандартам финансовой отчетности.

Совет по международным стандартам бухгалтерского учета (МСФО) - ведущая в мире организация по разработке единых стандартов бухгалтерского учета. Для гармонизации стандартов бухгалтерского учета и на этой основе для обеспечения сопоставимости и надежности информации он разрабатывает и публикует МСФО, который служит инструментом для глобальной унификации финансовой отчетности в соответствии с процессом экономической глобализации. Стандарты FMNC были выбраны в качестве основы для создания новых российских стандартов в России. Разработка международных стандартов бухгалтерского учета основана на исторически сложившихся процедурах в англоязычных странах, в основном в Соединенных Штатах и Великобритании.

Процедура создания нового международного стандарта бухгалтерского учета, как известно, консервативна, тщательна, относительно трудоемка и состоит из 6 циклов:

Создание Руководящего комитета 1-го цикла.

Разработка проекта 2-го цикла-стандарта.

Подготовка рабочего проекта правил 3-го цикла-стандарта.

Утверждение Правлением типовых правил 4-го цикла рабочего проекта.

Разработка плана развития 5-го цикла международного стандарта.

Цикл 6 - подготовка проекта международного стандарта.

Международный стандарт бухгалтерского учета считается принятым, если его одобряют три четверти членов Правления. Текст, опубликованный Комитетом на английском языке, является утвержденным текстом всех международных стандартов. Все официальные переводы подготовлены с участием специалистов по МСФО. В настоящее время МСФО официально переведены на 4 языка (немецкий, русский, французский и польский), и ведется работа над официальными переводами на китайский, японский, португальский и испанский языки. Неофициально международные стандарты переведены более чем на 30 языков.

Межправительственная рабочая группа по международным стандартам учета и отчетности при Организации Объединенных Наций была создана в 1982 году и занимается изучением вопросов международного учета, способствует стандартизации бухгалтерского учета на национальном и международном уровнях и помогает развивающимся странам во внедрении стандартов. Группа тесно сотрудничает с международными организациями (ООН, ОЭСР, МСФО).

Европейская комиссия координирует бухгалтерский учет в Европейском Союзе. Этот процесс осложняется существенными различиями в практике бухгалтерского учета стран-членов Союза: в Нидерландах, Великобритании и Ирландии бухгалтерский учет зависит в первую очередь от кредиторов и собственников, в Германии, Бельгии и Люксембурге - от банков, во Франции - от макроэкономического планирования. Основой европейского законодательства в области бухгалтерского учета является 4-й и 7-й Советы министров.

Транснациональные компании вынуждены составлять два комплекта финансовых отчетов, которые очень дороги и могут запутать инвесторов ". В этой связи Европейский союз решил постепенно перейти на МСФО. Этот процесс будет осуществляться путем последовательного устранения расхождений между директивами и МСФО [1].

Комиссия по ценным бумагам и биржам США - это правительственная организация США, в юрисдикции которой находятся все компании (включая иностранные), продающие ценные бумаги в США. Таким образом, Комиссия может иметь некоторое влияние на методологию бухгалтерского учета.

В апреле 1996 года Комиссия по ценным бумагам и биржам США объявила о своей поддержке МСФО как разработчика унифицированных стандартов финансовой отчетности.

Совет по стандартам финансового учета разрабатывает американские принципы бухгалтерского учета. Как правило, стандарты этой неправительственной организации широко распространены в странах англо-американской модели, но сейчас эта организация рассматривается как потенциальный конкурент МСФО в разработке международных стандартов финансовой отчетности.

Следующие организации России, оказывают значительное влияние на развитие бухгалтерского учета в соответствии с принципами МСФО:

- Российский институт профессиональных бухгалтеров - организация профессиональных бухгалтеров, которая удостоверяет бухгалтеров на получение квалификационного аттестата профессионального бухгалтера: главного бухгалтера, эксперта-бухгалтера, финансового менеджера, финансового эксперта. ИПБ, одна из ведущих бухгалтерских организаций в России, была создана в апреле 1997 года как неправительственная организация, объединяющая сертифицированных бухгалтеров и аудиторов. Его важность была подтверждена в ноябре 2001 года. ИПБ Российской Федерации был принят в действующие члены Международной федерации бухгалтеров, где каждая страна может получить только одно полноправное членство;

- Ассоциация бухгалтеров и аудиторов «Содружество» - независимая общественная профессиональная организация, объединяющая бухгалтеров и аудиторов, готовит проекты положений по бухгалтерскому учету и аудиту [2];

Евразийская региональная организация бухгалтеров и аудиторов - организация практического сотрудничества бухгалтеров и аудиторов Содружества Независимых Государств. Тесно сотрудничает с Координационным советом по методологии бухгалтерского учета в странах СНГ.

Процесс создания стандартов

Стандарты выпускаются после строгого соблюдения процедур. Документы для обсуждения - документы для обсуждения (DC) и предварительные проекты (DC) выпускаются для обсуждения, чтобы получить

комментарии и предложения до получения окончательной версии стандарта. Стандарты МСФО основаны на концептуальных принципах.

Стандарты выпускаются после подробного обсуждения и консультации. Процесс появления стандарта можно представить следующим образом.

Потребность в проекте обычно определяется после тщательных консультаций с людьми, составляющими финансовую отчетность, аудиторами и пользователями финансовой отчетности.

Проводятся консультации с Консультативным советом по стандартам относительно включения этой темы в повестку дня по МСФО. Предварительное исследование проводится сотрудниками МСФО. Сотрудники готовят обоснование проекта. Этот документ подается в Совет для утверждения решения о принятии проекта [2].

Создание консультативного комитета (консультативной группы) для оказания консультационной поддержки по МСФО.

Персонал по МСФО разрабатывает документ для обсуждения (DD) (Discussion Document, DD)

DD предназначен для обсуждения проблемы, масштабов проекта, а также результатов исследования, чтобы предоставить альтернативы обсуждаемым вопросам, аргументы и последствия каждой из альтернатив.

Если их количество составляет не менее 60% от общего числа членов МККК, утверждение КТС осуществляется простым большинством голосов участников заседания совета. Публикация дискуссионного документа для общественного обсуждения. Посмотреть комментарии. Период комментирования обычно составляет 120 дней. После анализа комментариев, полученных по FSA, персонал МСФО готовит предварительный проект стандарта - проект правила (ER) - (Exposure Draft, ED), который должен быть одобрен простым большинством членов совета. РР включает в себя положение о предполагаемом стандарте и переходных правилах. РР также обеспечивает основу для выводов МСФО, в которых резюмируется позиция совета.

Проект стандарта обсуждается. При необходимости общественные слушания и тестирование будут проводиться в индивидуальном порядке. Финальная версия МСФО находится в стадии разработки. Утверждение стандарта. Обычно для публикации требуется простое большинство голосов членов Совета.

Список использованной литературы:

1. Агеева О. А. Международные стандарты финансовой отчетности : учебник для академического бакалавриата: Издательство Юрайт, 2019.
2. Бабаев Ю. А., Петров А. М. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018.

ІШКІ АУДИТТІ ЖҮРГІЗУДІҢ НЕГІЗГІ МАҚСАТТАРЫ МЕН МІНДЕТТЕРІ

Садовский И.Ю., Тлеуберген Т.Н., Нугманов И.А. – МП – 2011 р-1 тобының студенттері

Ғылыми жетекшісі: Ә.Ғ.К., аға оқытушы Оразова Б.Б.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Бухгалтерский учет предназначен для полного и своевременного отражения всех изменений в составе хозяйственных средств и источниках их закрытия, хозяйственных процессов и их результатов.

Summary: Accounting is designed to fully and timely reflect all changes in the composition of business assets and sources of their closure, business processes and their results.

Ішкі аудит бұрын құрылған ішкі бақылау жүйесіне жатады. Оның ерекшелігі-ішкі бақылау арқылы Кәсіпорын экономикасын тәуелсіз басқару. Ішкі аудиттің тәуелсіздігі сыртқы аудиттің тәуелсіздігі сияқты қажетті жұмыс тәртібі болып табылады. Сыртқы жағынан, ішкі аудит тәуелсіздікті сақтай алмайтын сияқты. Дегенмен, Ішкі аудит өз жұмысында, ақпарат беруде барлық тәуелсіздікті сақтайды. Ішкі аудиттің негізгі мақсаты-кәсіпорындардың шаруашылықтары туралы ақпараттың сенімділігі мен дұрыстығын бақылау, басқару процесінде қолданылатын ақпараттың сенімділігі мен дұрыстығын қамтамасыз ету. Ішкі аудиттің мақсаты-кәсіпорынның экономикалық саясатының іске асырылуын бақылау, Егер өзгерістер болса, қазіргі уақытта біздің елімізде есеп саясатын енгізудің орындылығы немесе орынсыздығы туралы аудиторлық қорытынды дайындау [1].

Осы мақсатқа жету үшін мекеменің ішкі аудит тобы жүйелі түрде бухгалтерлік есеп пен ішкі бақылау жұмысына үздіксіз аудит жүргізеді.

Ішкі аудит объектісі қаржылық ақпарат, өндірістік процесс және компьютерлік жүйе болып табылады. Өйткені шаруашылық жүргізуші субъектілердің негізгі шығындары осы аталған шаруашылыққа түседі. Оның ішінде өндіріс барысына арналған шығындар, әсіресе материалдардың шығысы, өндірістік жұмысшылардың еңбегіне ақы төлеуге арналған шығындар, табиғи және өндірістік қосалқы жұмыстарға арналған шығындар, ішкі аудитті ұйымдастыруға, арнайы аудитті немесе ішкі бақылауды ұйымдастыруға арналған шығындар ішкі аудит жағдайларында жан-жақты қаралуға тиіс.

Аудитордың негізгі қызметі өндірістік бөлімшелерді, сектор жұмысын тексеру, өндірістік шығындарды, шығындардың артуын талдау немесе кәсіпорын басшыларын өз қызметінің нәтижелері туралы уақтылы хабардар ету болып табылады. Негізінде, аудиттің мақсаты мен міндеттері, оның құрылымы мен ішкі аудит тобының құрамы Тапсырыс беруші компанияның талаптарына сәйкес анықталады [2].

Егер аудит объектісі кәсіпорындағы бухгалтерлік есептің жай-күйі болып табылса, онда аудиттің мақсаты оның қолданыстағы заңнама талаптарына, шаруашылық жүргізуші субъектілердің өздері қабылдаған есеп саясатына және

мемлекет белгілеген жалпы нормаларға, стандарттар мен ережелерге сәйкестігін тексеру болып табылады.

Егер аудит объектісі барлық экономикалық қызметтерді қамтыса, онда мақсат осы қызметтің тиімділігін бағалау, шығындарды азайтудың, өндіріс рентабельділігі мен еңбек өнімділігін арттырудың ықтимал жолдарын айқындау, сондай-ақ жұмыстың ең жоғары түпкілікті нәтижесіне қол жеткізу болып табылады [3].

Жоспарлау-бұл ішкі аудиттің бастапқы кезеңі. Оның мәні күтілетін жұмыс көлемін, аудитті жүргізу кестелері мен мерзімдерін көрсете отырып, ішкі аудиттің жалпы жоспарын, сондай-ақ аудит объектісі туралы негізделген және объективті түсінік қалыптастыру үшін қажетті аудиторлық рәсімдердің түрін, көлемі мен жиілігін айқындайтын аудит бағдарламасын дайындау болып табылады. Жоспарлау кезеңінде ішкі аудиторлар құрылымдық бөлімшенің қызметімен таныс және оның жұмысын сипаттайтын ақпаратқа ие болуы керек (компанияның қызметіне жалпы әсер ететін сыртқы факторлар және оның жеке ерекшеліктеріне байланысты ішкі факторлар) (кесте 1).

"Аудитті жоспарлау" кезеңінде аудит негізгі орын алады, бағдарлама болады. Аудит бағдарламасында белгіленген жұмыс әдетте аудитордың жұмыс құжаттарында жеке қағаз парақтарында немесе жеке компьютерлік файлдарда орындалады. Әрбір осындай құжатқа бір сандық код беріледі. Жұмыс құжаттарында: оның атауы; тексерілетін экономикалық субъектінің атауы; тексеру жүргізілуге тиіс кезең; құжаттың дайындалған күні; оның мазмұны; құжатты жасаған адамның жеке қолы немесе оны сәйкестендіретін шартты белгі көрсетіледі; құжатты тексерген адамның жеке қолы немесе сәйкестендіру цифрлық белгісі және күні. Идентификатор символ болуы мүмкін, мысалы, құрастырушы мен тексерушінің инициалдары [4].

Кесте 1- Ішкі және сыртқы аудиттің айырмашылықтары

Элементтері	Ішкі аудит	Сыртқы аудит
Аудит объектісі	Тапсырушы анықтайды. Нақты кәсіпорын активін тексеру, табыстылығын қамтамасыз ету мәлімет жүйесін дұрыс қолдану.	Сыртқы аудит статусы анықтайды. Қаржы есебін тексеру, оның көрсеткіштерінің дұрыс екенін анықтау.
Біліктілік	Кәсіпорын басшыларының қалауы бойынша анықталады. Тәуелсіздік. Мамандарды бақылау.	Мемлекет тұрғысында өте қатал талап қойылады, оны біліктілік комиссиясы шешеді. Шексіз дербес –тәуелсіздік.
Әдістері	Ішкі және сыртқы аудит қызметінде әдістері бірдей. Ерекшеліктері аудит объектісі мен мақсатына сәйкес әртүрлі болады.	Ішкі және сыртқы аудиттің әдістері бірдей. Олардың айырмашылығы аудит күрделілігіне сәйкес бөлінеді.
Мақсаты	Тапсырушылар басшысымен және жұмыс жоспарымен анықталады.	Заң сияқты мәлімет қолданатын талапкерлер үшін.
Ақпарат	Тапсырушыға, кәсіпорын басшыларына.	Тапсырушыға.

Дебиторлық және кредиторлық берешекте, әсіресе, көбіне теріс пайдаланулар жасалады. Дебиторлық борышты көбінесе, кәсіпорын еңбеккерінің берешегін жедел өндіріп алу теріс пайдалануға кедергі келтіретін маңызды шара болып табылады. Ордерлерді дұрыс тіркеу мен түбіртек тікелей кассаға беру, бухгалтерияға төленбеген кірістік ордерлер қайтаруды бақылау жазбалардың анық сенімділігін арттырады және теріс пайдалануды болдырмайды. Ақшаны сіңіріп кетумен күресу ең алдымен барлық мүмкін жағдайларда қолма-қол ақшасыз есеп айырысу жүзеге асуын талап етеді.

Кәсіпорындар арасындағы есептесулер әдетте қолма-қол ақшасыз аударым тәртібімен банктер арқылы жасалады. Банктер арқылы жасалатын есептік және кредиттік операциялар арнайы ережелермен реттеледі. Алайда есеп айырысудың іс жүзіндегі жүйесі кәсіпорынның (банктің қатысуымен және қатысуынсыз) теріс пайдалануды жасау мүмкіндігін толықтай болдырмайды. Оларды негізінен басшылар, бухгалтерия мен кәсіпорынның қаржы қызметкерлері жасайды. Заңсыз іс-әрекеттер банк шотынан көшірмені өңдеуде жалған жазумен және бұл операцияларды есептік регистрге жазу сипатында болады [5].

Мекемелерді тексеру мен соттық-бухгалтерлік сараптау материалдары бойынша мұндай теріс пайдалануларды тексеру оларды мынадай сызба (схема) бойынша жіктеуге мүмкіндік береді:

1. банктен алынған қолма-қол ақшаны иемдену (сіңіріп кету);
 2. түскен ақшаны жасыру мен иемдену үшін ағымдағы шот бойынша операцияларды есепте толық көрсетпеу;
 3. есеп регистрлерінде жиынтықты дұрыс есептемеу;
 4. анық емес мәтіндегі шоттар негізінде жабдықтаушыларға ақша аудару;
 5. жасанды заңды және жеке тұлғаларға ақша аудару және т.с.с.
- Осыларды түпкілікті тексеру әрбір кәсіпорын үшін маңызды.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Қазақстан Республика Президентінің «Бухгалтерлік есеп туралы» 1995 жылғы 26 желтоқсандағы №2732 заң күші бар Жарлығы.
2. Қазақстан Республика Президентінің «Қазақстан Республикасындағы аудиторлық қызмет туралы» 1998 жылғы 20 қарашадағы №20 заң күші бар Жарлығы (2001 жылғы 15 қарашадағы өзгертулер және толықтырумен).
3. Қазақстан Республика Президентінің «Акционерлік қоғам туралы» 1998 жылғы 10 шілдедегі №2811 заң күші бар Жарлығы.
4. Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің Бухгалтерлік есеп әдістемесі және аудит Департаменті. Бухгалтерлік есептің стандарттары және әдістемелік ұғынымдары. - Алматы: Кәусар Бұлақ, 2014 г.
5. Шишкин А.К., Микрюков В.А., Дышкант И.А. Учет, анализ, аудит на предприятии. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2015 г.

КОРОНАВИРУС ІНДЕТІ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНА ТИГІЗГЕН ӘСЕРІ

Садуахас Қ.Б., Амантай Ж.А., Қанапия А.Н. – УА-2012 қ-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Туребаева Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматривается влияние коронавируса на экономику Казахстана.

Summary: This article examines the impact of the coronavirus on the economy of Kazakhstan.

Коронавирус індеті жаппай тарала бастағаннан кейін біріккен ұлттар ұйымының түрлі қорлары мен бағдарламалары дағдарысқа қарсы тұру үшін дереу жұмылдырылды. Алайда халықаралық қоғамдаста қалған бағытта буданда көп шаралар қабылдау керек.

Біріншіден мықты денсаулық сақтау жүйесін құру мақсатында дамыған елдерімен біріккен ұлттар ұйымы дамушы елдердің медициналық мекемелерін жаңғырту басымдық беру қажет.

Екіншіден COVID-19 індетіне қарсы вакцина әзірлеу мәселесін саяландыруға жол бермеу керек.

Үшіншіден дүние жүзілік сақтау ұйымының сондай-ақ жеке мемлекеттердің әлеумет арттыру мақсатында халықаралық медициналық санитарлық ережелерді қайта қарау қажеттілігін туындау мүмкін.

Төртіншіден біз біріккен ұлттар ұйым аясында аурулармен биологиялық қауіпсіздікті бақылау жөніндегі өңір орталықтар желісін құру идеясын мұқият зерттеуді ұсынамыз.

Қазақстан мұндай орталықтың бірін өз аумағында орналыстыруға дайын. Сондай-ақ мемлекет басшысы бүкіл әлемнің алапат толқу алдында тұрғанына ерекше тоқталды. Мұндай өяра кезеңде мемлекеттер арасындағы пікірлер қайшылығы мүдделер қақтығысы сауда соғысы мен санкциялары сыйлмаса жақандық тұрақтылығы сыза түсу оңай сондықтан Қазақ басшысы адамзат үшін маңызды тарихи өзгеріс жасайтын кез келді деді.

Шынында да, бұл эпидемия біздің ғана емес, жалпы адамзаттың келбетін өзгертті. Ауыр ауру кезінде дамыған елдердің өздері дәрменсіз. Біз бұған бәріміздің куәгеріміз. Еуропаның жетекші елдері, АҚШ, Азия алпауыттары - Қытай, Жапония, Оңтүстік Корея және басқалары тығырыққа тірелгендей. Ал енді біз: «Біз бұл эпидемияға қарсы күресті жоғалтып жатырмыз немесе үкімет жағдайды бақылауды жоғалтты» деп айта алмаймыз[1].

Өздеріңіз білетіндей, Нұр-Сұлтанда, Алматыда және Шымкентте үш инфекциялық аурухана салынды. Басқа аймақтарда жабдықталған ауруханалар. Біздің дәрігерлер науқастарды емдеуге қабілетті. Бүгінде ақ халаттылар бұл індетке қарсы күрестің күндіз-түні алдыңғы қатарында. Мемлекет қажетті қаражат бөлді. Сіз сияқты билік басындағылар ет пен сүйектен жаралған деп

айтуым керек. Шенеуніктер жұмысына байланысты бірқатар азаматтармен кездесуі керек, сондықтан олар ел ішінде іссапарға шығады. Бұл жағдайда ауру таралуы мүмкін. Ия, олар да ауырып, емделіп жатыр. Билікте отырған 15-ке жуық адам ауруды жұқтырды.

Қазіргі статистикаға сүйенсек, ауруды жұқтырғандардың саны 20 мыңға жуық адамды құрайды. Яғни, олардың көпшілігі қарапайым адамдар. Мәселе мұны кім және қалай алғаны емес. Азаматтарымыздың ауруды асқындырмай жедел қалпына келуіне жағдай жасау керек. Науқастарды шенеуніктер немесе қарапайым адамдар санатына жатқызуға болмайды. Қазақтар: «Кедеде жүргендердің барлығының жаны бір» дейді [2].

Біз бір елде тұрып, бір ауамен тыныстап, бір қоғамда өмір сүргенде, ешкім өзін бұл аурудан толық қорғай алмайды. Бір планетада өмір сүре отырып, басқа елдегі ауру бізге жетпейтініне немқұрайлы қарай алмаймыз. Пандемия шекараға қарамайды. Тек сақтық шараларын қолдану арқылы біз өзімізді және жақындарымызды аурудан сақтай аламыз. Сондықтан мен ел азаматтарын карантиндік режимді қатаң сақтауға және тазалыққа мән беруге шақырамын. Бұл уақытша сынақ, уақытша сынақ. Біз осы эпидемиялық және экономикалық дағдарыстан кейін қалай дамуға және не істеу керек екеніне назар аударуымыз керек [3].

Қазақстан үкіметтің дер кезінде тез шараларды қолдануы осыған дәлел дейді ол. Жалпы Франция карантиннің салдарынан 60 миллиард евро шамасында шығынға батып отыр. Әлемді жайлаған пандемиямен қара алтын бағасын құнсыздануы елімізге де оңай тиген жоқ. Кәзір азық түлік тапшылығы болдырмау үшін көктемгі егін жұмыстарына басамән беру қажет дейді сарапшы. Вирустан жакан журт қана емес экономикада зардап шегіп отыр. Мүмкін бұны барлығы толық түсініп жатқан жоқ шығар. Қазір экономикалық бақылауда ауыр халде. Жағдайды тұрақтандыру қажет. Оған жоспарлы түрде үлкен жауапкершілікпен қарау керек. Біз осы тығырықтан шығу жолын қазірден бастап қызу талқыланып жатқанын құптаймын. Вирус экономикаға айтарлықтай шығын әкелді деді сарапшы. Теңге бағамы бүгін 0,4%-ға әлсіреді. Ашылған Шанхай композит қор биржасының негізгі индексі 1% ден 8%-ға құлдырады. Бұл 2015 жылдан кейінгі қайталанған әлеуметтік қорытқы көрсеткіш. Қытай үкіметі қор нарығының өнімділігін арттыру үшін 174 миллиард доллар қаражат болды.

Қазақстанда мұнай мен газды, түсті металдарды өндіруші ретінде әлемдік нарықтан табиғи өнімдердің бағасы төмендеді. Нәтижесінде бюджет кірістеріміз азаяды. Бюджет тапшылығын ескере отырып, Үкімет 2020-2022 жылдарға арналған үш жылдық бюджетті қайта қарайды. Қытай экономикасының коронавирусқа байланысты баяулауы проблема болып табылады. Сонымен қатар, әлемдік нарықтарда мұнай мен басқа да табиғи металдар бағасының төмендеуіне әсер ететін тағы бір фактор - Ресей мен Батыс арасындағы саяси жағдайдың шиеленісуі. Бұған Ресейде болып жатқан ішкі саяси өзгерістер де әсер етеді [4].

Көрші елде мұнайды пайдалану деңгейі тәулігіне 3 миллион бар елде қысқарған. Мұнайға сұраныстың 20%-ға төмендеуі ОПЕК ұйымына мәшелердің алаңдаушылығын тудырап отыр. Сомен қатар мысқа сұраныстың төмендеуінің әсерінен Қазақстан қоры нарығының негізгі индексі 1,5%-ға төмендеді. Қазіргі таңда мұнай бағасы бар еліне 56 долларға жетті. Біз мұнайға тәуелді ел болғандықтан бұл тенгенің долларға бағамына кері әсер етуі мүмкін. 9 ай бұрын короновирус Қазақстанға келеді деп доллар қымбаттап, ал аспан асты елдер тауар әкелуінен саудасы тоқтағалы тұр ал бизнесмендер банкрот болатынын болжаған болатын.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. «Ана тілі» газеті. №46, 12 қараша 2020 жыл. Президентіміз Қ.Тоқаевтың сұхбаты.
2. UNCTAD (2020). Жаһандық сауда бойынша жаңалықтар. Сілтеме: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditcmisc2020d2_en.pdf. Қараған уақыты: 17.09.2020.
3. Ticaret.gov.tr (2020a). Сыртқы сауда статистикасы. Сілтеме: <https://ticaret.gov.tr/istatistikler/dis-ticaret-istatistikleri>. Қараған уақыты: 18.09.2020.
4. Ticaret.gov.tr (2020b). Сыртқы сауда деректері. Сілтеме: <https://ticaret.gov.tr/istatistikler/bakanlik-istatistikleri/gumruk-istatistikleri/dis-ticaret-verileri#>. Қараған уақыты: 18.09.2020.

УДК 419.43

КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Сайынбек Ж. М. — студент группы УА-711 к-1
Научный руководитель: старший преподаватель Ажибекова А.Д.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп жүйесінің компьютеризациялау 1с-8,2 программа 1с-8,3 программалардан айырмашылықтарының қазіргі жағдайы қарастырылған.

Summary: The article considers the current state of differences between the computerization program 1C-8,2 and the program 1C-8,3 of the accounting system of the Republic of Kazakhstan.

Программа 1С 7.7 известна многими устаревшими интерфейсами, но у нее есть преимущество в пропорциях баз и скорости запуска и работы, а это значит, что на рынке есть программа автоматизации, сейчас эта программа не продается, но люди ею пользуются, и компания 1С поддерживает эту программу, то есть для нее выпускаются обновления.

Статья не имеет названия о различиях между 8.2 и 8.3 о, а не 7.7 А. (разница между 7.7 и 8 для информации. важно, чтобы базы для семи не работали на платформе 8. и, наоборот, адрес. 7.7 и 8. мы запускаем разные программы, но здесь 8.2 и 8.3 очень похожи, только 8.3 является новым)

Программа 1С состоит из платформы 1С и баз 1С, т.е. платформа 1С это программа которая запускает базы 1С [1].

Для пользователя: когда мы кликаем по ярлыку 1С и открывается список баз 1С, мы видим часть платформы 1С или когда мы выбираем базу и кликаем

по кнопке «Конфигуратор» т.е. заходим в конфигуратор 1С мы также можно сказать видим часть платформы 1С, но когда мы открываем базу нажатием на кнопку «1С:Предприятие» мы уже видим базу, с ее настройками, «менюшками», кнопками, картинками и т.п. то это уже база 1С которая бывает разной в зависимости от ее типа, т.е. конфигурации базы 1С База 1С состоит из конфигурации (т.е. ее настроек) и данных (т.е. информации в ней) [2].

Например, бухгалтерский учет может быть конфигурацией под названием " Бухгалтерский учет предприятия "или другими, конфигурация может использоваться для торговли, например" Управление торговлей "или" розничная торговля "или другими, для обучения персонала и расчета заработной платы, например" Управление торговлей "или" розничная торговля "или другими, для обучения персонала и расчета заработной платы, например" зарплата и Управление персоналом", а также для комплексного обучения, например автоматизация производства. Конфигурация многочисленна для различных упражнений, доступно несколько сотен различных конфигураций.

Все эти конфигурации можно заставить работать в 1С 7.7 или 8.2 или 8.3, в чем же различия и зачем пишется эта конфигурация, если есть платформы 8.2 и 8.3 и 7.7?

Каждая платформа имеет различные параметры конфигурации, и чем выше версия платформы, тем больше функций и возможностей она имеет на этой платформе.

Если нам нужна база данных 1С с конфигурацией, например, "бухгалтерия предприятия", есть релизная версия, например, "3.0.60.44" и мы попытаемся найти ее информацию, то выясним, что нужно для этой конфигурации и выпуска на рабочую платформу не ниже 8.3, а также не ниже 8.3.10.2466, эта платформа 8.2 нам больше не подходит!

Конфигурации для платформ 1С 8. * и сосуществуют, но их можно разделить на 2 подвида этой конфигурации: (1) с "простыми формами" и (2) с "управляемыми формами". "Нормальный" означает то же самое, что и раньше, например, аналогично 1С 7.7, " управляемый " - это современная форма боли, боль прекрасна, она контролируется, когда создается.

Как понять простые или управляемые объекты в моей базе данных 1С?

Если в верхней части программы вы видите движение "меню" с такими названиями такси, как " файл", " правка" или " операции", " сервис", " окна", " справка", то самое главное - "упасть", нажав кнопку nih и выбрав подменю, у вас есть привычное значение конфигурации объектов.

Если у вас нет "Менек" вверху, но вверху или слева от программы есть ссылки на сайте, то есть вы указываете их и они сразу становятся дочерними, это может быть название такси "main "или" sale", " rental", " administration "или" NSI and administration "или другие подходящие ссылки и изображения, а при нажатии на них список подменю" не падает", а если вы знаете, что у вас есть интерфейс "ТАКСИ", то это управляемые формы [3].

Раньше, когда еще не было платформ 8.3 а, были только 8.2 и простые формы, потом стали создавать конфигурации только в управляемых формах, появилась платформа 8.3, и немного плесени у многих людей, платформа 8.3 стала ассоциироваться с управляемыми формами, а уже платформа 8.2 с проста. Итак, ВОЗ - 1С 8.2 (т. е. база 1С с конфигурацией в обычных формах), а в ВОЗ-1С 8.3 (т. е. было усилено понятие базы 1С с конфигурацией в управляемых формах).

На самом деле платформа 8.3 новая это значение 8.2 а может работать со всеми конфигурациями для 1С 8.. нет, если у вас есть платформа 8.3, база с типовой конфигурацией формы, то она может сказать вам, что у 1С есть 8.2, и это важно понимать.

Также важно понимать, что у вас может быть платформа 8.2 с конфигурацией на управляемых объектах, что говорит о том, что у вас есть 1С 8.3! Многие быстро, удобно и привычно. То есть многие задаются вопросом, Что такое платформа НН и есть ли база nih с обычными объектами-это 1С 8.2! если с управляется-это 8.3!

Исходя из этого факта и мнения, сложившегося в связи с тем, что на нашем сайте вы можете встретить обработку 8.2 или 8.3, это не означает, что важно редактировать, какая платформа у вас есть, то есть обработка работает или только управляется в базе данных с обычными формами обработки, а также имеет универсальные формы обработки в nih V. название пишется (8.2 и 8.3) или (8.2-8.3) или (8.2-8.3) или (8.2-8.3) или (8.2 -*)

Ниже приведены примеры некоторых популярных конфигураций 1С, т. е. вызов 1С 8.2:

- Положение по бухгалтерскому учету 2.0.
- Управление торговлей 10.3.
- Розничная торговля 1.1.
- Заработная плата и управление персоналом 2.5.

Теперь примерами некоторых популярных конфигураций являются уравнение формы 1С, т. е. вызов такси 1С 8.3:

- Бухгалтерская приемка 3.0.
- Управление торговлей 11.
- Розничная торговля 2.
- Заработная плата и управление персоналом 3.
- Управление нашей компанией 1.6.

Краткая версия всех статей или ответ на вопрос: Что такое моя 1С 8.2 или 8.3?

Если после открытия базы данных 1С вы переключаетесь из "меню" с именами, такими как "файл", "обработка" или "операции", "сервис", "окна", "гаджеты" в верхней части и "выпадают" при выборе нижнего меню, то такая база данных называется 1С 8.2 и в их названиях есть "8.2" обработки, отчеты, спреды и обработки с "8.3" не работают.

Если такого пути от "Меншиков" нет, но при указании ссылок сразу подчеркиваются ссылки, то это могут быть "дом" или "менеджер", или

Продажа", "покупка", "администрация" или "НСИ и администрация", или другие ссылки или изображения подарков. Это значит, что это база данных 1С 8.3 и для нее можно использовать только процессы, отчеты и разбросы в именах "8.3", а процессы в именах "8.2" не работают.

Исключение составляет универсальная обработка, в названиях которой расчеты приведены на рис. 8.2 и 8.3, т.е. пишется (8.2 и 8.3) или (8.2 / 8.3) или (8.2-8.3) или (8.2.).

Список использованной литературы:

1. Е.В.Михеева, О.И.Титова. Информационные технологии в профессиональной деятельности экономиста и бухгалтера. Экономика и управление. М.: АСАДЕМА, 2017 г.
2. Бухгалтерские информационные системы. Алматы. Экономика. 2017 г.
3. Приложение к журналу «Бюллетень бухгалтера» «Монитор» с 2016 г.

УКД 338-03

ЛЮДИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Салибекова С.М., Абдуллаев А.Д., Омар Д.М.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Summary: Various definitions and content of the concept of "people in the digital economy" are examined. The possibilities and risks of digitalization of the economy are discussed.

Түйін: «Сандық экономикадағы адамдар» түсінігінің әртүрлі анықтамалары мен мазмұны қарастырылады. Экономиканы цифрландырудың мүмкіндіктері мен қауіптері талқыланады.

Термин «цифровая экономика» - по общему мнению, его ввел в употребление в 1995 г. американский информатик Н. Негропonte (N. Negroponte) из Массачусетского технологического университета. Международное признание понятие «цифровая экономика» получило в 2016 г., после выхода доклада Всемирного банка «Цифровые дивиденды». До этого для обозначения экономических отношений, возникающих благодаря и вокруг использования новых информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), применялись другие термины, в том числе «информационная экономика», «электронная экономика».

По мнению специалистов, большую роль в выборе данного термина сыграли практические успехи в цифровой трансформации Великобритании, в которой термин «цифровая экономика» был введен правительством в 2010 г. Тем более что основные исследования по этой тематике для ОЭСР проводила организация NESTA, имеющая британские корни и уже ставшая международным брендом [1].

Конструктивная человеческая деятельность в принципе является осознанным и даже во многом плановым процессом, в котором большую роль играют знания и координация действий. Очень многое зависит от согласованности представлений об окружающей действительности, особенно если речь идет о новом явлении. По нашему мнению, следует начинать с

обсуждения понятия «цифровая экономика». Далеко не полный список, приведенный в работе, включает следующие определения «цифровой экономики»:

- «система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий» (Всемирный банк);

- «экономика, которая главным образом функционирует за счет цифровых технологий, особенно электронных транзакций, осуществляемых с использованием Интернета» (Оксфордский словарь);

- «ведение бизнеса на рынках, опирающихся на Интернет и / или Всемирную паутину» (Британское компьютерное общество -British computer society, BCS);

- «рынки на основе цифровых технологий, которые облегчают торговлю товарами и услугами с помощью электронной коммерции в Интернете» (ОЭСР);

- «экономика, способная предоставить высококачественную ИКТ-инфраструктуру и мобилизовать возможности ИКТ на благо потребителей, бизнеса и государства» (Исследовательский центр журнала «Economist» и компания IBM);

- «глобальная сеть экономических и социальных видов деятельности, которые поддерживаются благодаря таким платформам, как Интернет, а также мобильные и сенсорные сети» (правительство Австралии);

- «производство цифрового оборудования, издательская деятельность, медийное производство и программирование» (правительство Великобритании).

Как видно из приведенных примеров, представления о цифровой экономике варьируются от очень узких до чрезвычайно широких [2].

В узком смысле цифровую экономику представляют как разновидность коммерческой деятельности по производству и продаже электронных товаров и услуг. Соответственно, в нее входят:

во-первых, электронная торговля, электронный банкинг и электронные деньги.

Во-вторых, сервисы по предоставлению онлайн услуг; информационные сайты, зарабатывающие на рекламе; интернет-медиа (звукозапись, кино, пресса, издательская деятельность); создание развлекательного и делового программного обеспечения.

В-третьих, производство соответствующего оборудования и другие обеспечивающие виды деятельности. Именно такой предстает цифровая экономика из определений, принятых в Великобритании и ОЭСР.

При этом можно говорить о двух параллельных (хотя и взаимосвязанных) направлениях трансформации. Первое является в большей степени социальным и выражается в формировании новой социальной среды за счет развития новых способов коммуникаций и конструкций виртуального мира - так называемого Интернета людей (IoP - Internet of people). В этот процесс входят

цифровизация научного и культурного наследия (создание электронных библиотек, музеев и изданий); проведение общественных мероприятий онлайн (онлайн-трансляции, веб-конференции и пр.), наконец, электронное государство. Подключившись к сети Интернет, сегодня можно получить сведения практически по любому вопросу или связаться / общаться с партнером, почти независимо от места его / своего нахождения. Никогда раньше отдельный человек не имел доступа к таким объемам информации и таких широких возможностей для коммуникаций [3].

Официальное определение цифровой экономики в Казахстане в Стратегии развития информационного общества на 2017-2030 гг. сформулировано как «хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг».

Казахская ассоциация электронных коммуникаций, составляют высокотехнологичные компании и их поставщики. Кроме того, экосистема цифровой экономики делится на несколько хабов: государство и общество; маркетинг и реклама; финансы и торговля; инфраструктура и связь; медиа и развлечения; кибер-безопасность; образование и кадры.

Разные представления о том, что такое цифровая экономика, определяют различные направления ее формирования. Технологический подход подразумевает развитие новых технологий. Хотя мнения экспертов расходятся по поводу того, какой пул технологий является основой цифровой трансформации. Но так или иначе в него входят: сети (Интернет, облачные вычисления и обработка больших данных, распределенные реестры и квантовые технологии, цифровое проектирование и моделирование, машинное обучение и искусственный интеллект (распознавание речи и изображений, перевод текста и создание изображений, генерация речи и музыкальных композиций и т.д.), робототехника и аддитивные техники.

Термин «Интернет вещей» (IoT - Internet of things) впервые был использован К. Эштоном (одним из основателей исследовательского центра Auto-ID в Массачусетском технологическом институте) в 1999 г. Хотя первая «интернет-вещь» появилась раньше - в 1990 г. Ею стал тостер, который Дж. Ромки (один из создателей протокола TCP/IP), подсоединив к Всемирной паутине, сумел включить и выключить удаленно. К 2010 г. к Интернету было подключено уже 12,5 млрд устройств, или 1,84 устройства на каждого человека, живущего на планете. Исследователи Cisco -IBSG2 рассчитали, что Интернет вещей «появился на свет» в промежутке между 2008 и 2009 гг., когда количество подключенных к Интернет предметов превысило общее количество людей.

Некоторые отечественные специалисты представляют IoT как слабо связанные между собой разрозненные сети, каждая из которых развернута для

решения своих специфических задач. По мере развития Интернета вещей сети будут подключаться друг к другу и приобретать все более широкие возможности в сфере безопасности, аналитики и управления.

Из-за недостаточной определенности базового понятия уже появились его уточняющие модификации, в том числе термины «промышленный Интернет вещей» (Industry Internet of things - IIoT) и «всеохватывающий Интернет» (IoE - Internet of everything).

При этом аналитики делят рынок Интернета вещей на четыре составляющие: оборудование, ПО, услуги и связь. По состоянию на 2016 г. доли всех названных компонентов сопоставимы, но при этом продажи оборудования (29%) и услуг (30%) по объемам все же превосходят затраты на ПО (22%) и коммуникационные каналы (19%). По прогнозу компании IDC, к 2020 г.

Технология SD-печати развивается, насчитывая уже не менее 10 подвидов. Она используется для прототипирования и распределенного производства в архитектуре, строительстве и промышленном дизайне; автомобильной, аэрокосмической, военно-промышленной, инженерной и медицинской отраслях; биоинженерии (для создания искусственных тканей), производстве модной одежды и обуви, ювелирных изделий; в образовании, географических информационных системах, пищевой промышленности и многих других сферах, включая бытовое производство предметов.

Процессный и платформенный подходы к формированию цифровой экономики подразумевают изменение моделей организации и ведения бизнеса.

Отраслевой подход к цифровой экономике. Если не сводить цифровую экономику к электронной торговле и услугам, то ее можно рассматривать как новый этап автоматизации, позволяющий решать комплексные задачи. Специалистами проанализирован современный производственный цикл, от разработки продукта до его продажи и сервисного обслуживания.

Таким образом, новые технологии несут пользу бизнесу, человеку и обществу в целом. Однако уже очевидны и негативные последствия цифровой трансформации. Более того, без эффективных «аналоговых дополнений» возможности могут обернуться проблемами, предупреждают специалисты Всемирного банка.

Главной проблемой цифровой трансформации становится необходимость массового обучения и переобучения людей, по масштабам сопоставимая с изменениями эпохи индустриализации. И как в тот период, вопрос кадров является решающим, а основным лимитирующим условием - время.

Глобальными лидерами станут те страны, которые окажутся в состоянии быстро организовать подготовку людей, способных разрабатывать, производить и использовать цифровую технику [4].

Теоретические и практические аспекты цифровой экономики предлагается разрабатывать на основе использования междисциплинарного метода научного исследования, в частности на стыке философии хозяйства,

экономической теории, а также прикладной математики, вместе со специалистами в области компьютерных наук.

Безусловно, он требует более глубокого осмысления и структурирования. Недостаточный уровень современного научного знания препятствует выработке оптимальных решений (стратегий и программ), которые нивелировали бы негативные эффекты и способствовали проявлению в полной мере позитивных следствий процесса цифровизации.

Список использованной литературы:

1. Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств - членов ЕАЭС: Информационно-аналитический отчет / ЕЭК. Департамент промышленности. - М., 2017. - 116 с.
2. Барсков А. IoT как инструмент цифровой экономики // Журнал сетевых решений / LAN. - М.: Издательство «Открытые системы», 2017.
3. Государство, инновации, наука и таланты в измерении цифровой экономики (на примере Великобритании) / Соколов И.А., Куприяновский В.П.
4. Для конкурентоспособности РК нужно усилить цифровизацию экономики -The Boston Consulting Group // ИА BNews.kz. Новости. Аналитика. Технология. - Астана, 2016. - 24.09.

ӘӨЖ 336.680

ФАРМАЦЕВТИКА НАРЫҒЫНДА КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ДАМУДЫҢ ПЕРСПЕКТИВАЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ

Сарсебаев Ж.А., Сугирбай Ж.С., Балымбетова Б.М. – УА-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье обсуждаются перспективные направления развития предпринимательской деятельности на фармацевтическом рынке.

Summary: This article discusses promising directions of business development in the pharmaceutical market.

Денсаулық сақтаудың маңызды міндеттерінің бірі халықты қауіпсіз, тиімді, сапалы және қолжетімді дәрілермен қамтамасыз ету болып табылады.

"Осыған орай, Қазақстан Республикасының (ҚР) Президенті Н.Ә.Назарбаев Үкіметтің алдына ұлттық фармацевтикалық өндірушілер есебінен дәрі-дәрмектерді ішкі тұтынуды қамтамасыз ету міндетін қойды. Қазақстан Республикасының 2016-2019 жылдарға арналған "Денсаулық" мемлекеттік бағдарламасы Қазақстан Республикасының 2010-2010 жылдарға арналған "Денсаулық" мемлекеттік бағдарламасын іске асыру шеңберінде 2010 жылы іске асырылады. - Бағдарламаның негізгі бағыттарының бірі Денсаулық сақтау жүйесінің дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету және дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етудің ұлттық саясатын іске асыру болып табылады, ол қол жетімділікті, сапаны және қауіпсіздікті қамтамасыз ету, дәрілік заттарды тиімді пайдалану, халықты отандық өндірістің дәрілік заттарымен қамтамасыз ету мәселелері сияқты негізгі міндеттерді іске асыру жөніндегі шаралар кешенін әзірлеуді, енгізуді және тиімділігін мониторингтеуді көздейді" [1].

Осыған байланысты Қазақстанның фармацевтикалық нарығында отандық дәрілік заттардың негізгі даму қарқынын талдау өзекті болып қалуда. Фармацевтика саласын басқаруда жедел шешім қабылдау, яғни халықты дәрілік заттармен қамтамасыз ету, әдетте, дәрілік заттар нарығындағы ағымдағы жағдайды маркетингтік талдауға негізделеді. Осы мәселелерді қарау қажеттілігі халықты отандық дәрілік заттармен қамтамасыз етуді жетілдірудің негізгі бағыттарын айқындауға және Қазақстан Республикасында отандық дәрілік заттарды тиімді пайдалану жүйесіне жаңа әдіснамалық тәсілдерді ғылыми негіздеуге мүмкіндік берді.

Дәріхана-бұл халыққа медициналық көмек көрсететін сала. Фармацияның негізі дәрілік заттарды сәйкестендіру, іздеу, оларды зерттеу, өндіру, қалыптау және шығару, сұрыптау, стандарттау, сақтау, бөлу және фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру болып табылады. Фармация тарихы адамзат тарихымен бірдей. "Қазақстан Республикасында фармацевтика өнеркәсібін дамыту үшін неғұрлым қолайлы жағдайлар жасау және оның өнімділігін арттыру ұлттық экономиканы дамытудың неғұрлым қолайлы жолдарының бірі болып табылады. Осының арқасында импорттық дәрілік заттарды республика аумағындағы отандық фармацевтикалық субстанциялармен алмастыруға мүмкіндік туды. Қазіргі уақытта экономикада қалыптасқан тоқырауды импорттық тауарларды отандық тауарлармен алмастыру арқылы ғана жеңуге болады. Экономикалық өсуді қамтамасыз ету үшін отандық өнеркәсіптік өндірісті дамыту қажеттілігі туралы идеяны алғаш рет 19 ғасырда неміс ғалымы Ф.а. лист атап өтті. Бұл ғалымның пікірінше, жекелеген мемлекеттердің экономикасы өзінің заңдарына сәйкес дамып келеді. Себебі Ұлттық экономика әр елге байланысты. Осы Заңға сәйкес ішкі өндірістік қуаттарды басым дамыту үздіксіз экономикалық өсуді қамтамасыз етеді. Ресейлік ғалым Н. Д. Кондратьев қалалардың өркендеуі мен халықтың әл-ауқатының өсуі осы елді мекендерде, соның ішінде өнеркәсіп өнеркәсібінде орналасқан өнеркәсіптік орталықтардың даму жылдамдығына тікелей байланысты екенін атап өтті. Мұнда өндірісті дамыту жоспары міндетті түрде екі әдіске, соның ішінде генетикалық және теологиялық әдіске сүйенеді" [2].

Елімізге импорттық фармацевтикалық тауарлардың экспортын қысқарту үшін мемлекеттік басқару органдарының белсенді араласуы талап етіледі. Бір жағынан, импортты алмастыру ел экономикасында құрылымдық өзгерістерді талап етеді. Басқаша айтқанда, импорттық тауарлармен алмасу мемлекеттік басқару органдарының осы бағыттағы белсенді жұмысын талап етеді. Екінші жағынан, импорттық фармацевтикалық субстанцияларды отандық дәрілік заттармен алмастыру жөніндегі жұмыс, ең алдымен, жергілікті өндірушілердің ішкі нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруды талап етеді. Сонымен қатар ескірген, келешегі жоқ фармацевтика салаларын жауып, келешегі зор, бәсекеге қабілетті салаларды толық қолдау қажет. Үшінші жағынан, елімізге әкелінетін дәрі-дәрмектер көлемін заңнамалық тұрғыда қысқарту қажет. Мұндай жағдайға отандық фармацевтикалық өндірісті дамыту және отандық дәрілік заттарға сұранысты арттыру есебінен ғана қол жеткізуге болады."Отандық дәрі-

дәрмектерге сұранысты арттыру үшін инновациялық жолды таңдап, дәрі-дәрмектерді әртараптандыру қажет. Әртараптандыру дегеніміз-біз пациенттерге ұсынатын дәрі-дәрмектердің клиникалық көрсеткіштерін жақсарту, олардың 45-і тиімді емес. Осылайша, бұл отандық фармацевтикалық заттардың пациенттердің қажеттіліктеріне сәйкес келуін қамтамасыз етеді. Бесінші әдіс-отандық фармацевтикалық заттардың құнын төмендету арқылы нарықтағы өнімділікті арттыру. Алтыншыдан, Республиканың халықаралық нарықтық сауда саласындағы ұстанымын жақсарту. Оның негізгі мақсаты-отандық фармацевтикалық өнімдердің құнын төмендету, сондай-ақ импорттық өнімдердің құнын төмендету. Импортты алмастыру-мемлекет экономикасындағы сапалы өзгерістердің бірі. Бұл отандық фармацевтикалық зауыттарда өндірілетін өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға, сондай-ақ перспективалық инновацияларды өндіріске енгізуге мүмкіндік береді. Осылайша, импорттық тауарларды алмастыру Қазақстан Республикасының экономикалық қауіпсіздігін арттырады. Қазақстан Республикасындағы импортты алмастыру бағдарламасы көбінесе ішкі нарықтағы жоғары сұранысқа және фармацевтика өнеркәсібінде бәсекелестікке дайын дәрілік заттары бар және осы салада өндіріс үшін қажетті заттармен салыстырмалы түрде жақсы қамтамасыз етілген өнімнің жоғары брендіне байланысты. 2000 жылдан бастап Ұлттық өндірісті дамыту саласындағы саясат негізінен инновациялық жүйелерді енгізуге жарамды салаларды қамтиды. Осындай салалардың бірі фармацевтикалық өнеркәсіп болып табылады" [3].

Дәрі-дәрмектердің нарықтағы орны көптеген маркетингтік себептерге тікелей байланысты. Атап айтқанда, фармацевтикалық компанияның имиджі немесе нарықтық брендті ерекше рөл атқарады. Оның беделі неғұрлым жоғары болса, компанияның өтімділігі мен нарықтағы дәрі-дәрмек бағасы соғұрлым жоғары болады. Екінші орында дәрі-дәрмектердің өтімділігін арттыруға бағытталған компанияның жарнамасы. Компания бұл бағытта неғұрлым көп қаражат жұмсаса, дәрі-дәрмектердің өтімділігі соғұрлым жоғары болады. 46 препаратты қабылдағаннан кейін пациенттердің тиімділігі туралы қалыптасқан пікірлері де басымдыққа ие. Дәріханаларға баратын пациенттердің көпшілігі фармацевттерге кеңес береді. Сондықтан социологиялық зерттеулер арқылы сатылатын дәрілердің тиімділігі туралы олардың пікірін тексеру өте маңызды.

"Қазақстан Республикасының фармацевтикалық нарығы Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы (ТМД) елдері арасында Ресей мен Украина нарығынан кейін үшінші орын алады. IMS Health деректері бойынша 2014 жылы ТМД фармацевтикалық нарығындағы Қазақстан Республикасының үлесі 7% - ды құрады. Қазақстан Республикасында фармацевтикалық өнімді жан басына шаққандағы орташа тұтыну үлесі 78 АҚШ долларын құрайды. ТМД-да көлемі бойынша екінші орында. Алайда, бұл деңгей кез-келген еуропалық ел қол жеткізген көрсеткіштерден әлдеқайда төмен. 2015 жылы Еуропалық Одақта, Шығыс Еуропада және ТМД-да жан басына шаққандағы дәрі-дәрмектерді тұтыну орташа есеппен 150 долларды құрады. Қазақстан Республикасының фармацевтика өнеркәсібі шетелдік фармацевтикалық

шикізатқа, жабдықтарға және буып-түю материалдарына аса мұқтаж. Қазақстанда 10 мыңнан астам дәрі-дәрмек тіркелген, әлемнің 100 елінен өкілдер жұмыс істейді. Импорт көлемінде Батыс және Шығыс Еуропа елдері үлесінің ұлғаю үрдісі байқалады. Германия, Франция, Ресей, Үндістан, Венгрия, Бельгия, Италия, Словения, Австрия және АҚШ дәрі-дәрмек импортын 68,6%, саны бойынша -54,5% бағамен қамтамасыз ететін елдердің алғашқы ондығына кіреді. Отандық дәрілік заттардың өндірісі Қазақстанның фармацевтикалық нарығының жалпы көлемінің шамамен 8-12% - ын құрайды" [4].

Қазіргі уақытта отандық фармацевтикалық өндіріс дамушы сала ретінде 78 ірі және шағын өндірістік кәсіпорындардан, жергілікті және шетелдік фармацевтикалық өнім өндірушілердің өндірістерінен тұрады. 10 ірі зауыттың үлесіне құндық мәнде Қазақстан Республикасында өндірілетін дәрілік заттардың 95% - ы тиесілі.

Отандық фармацевтика нарығының толық көрінісін түсіну үшін қай фирмалар елдегі фармацевтика өндірісінің тарихын құрғанын, қазіргі нарықтың дамуын қай компаниялар анықтайтынын білу керек. Сондықтан біз осы саладағы Қазақстан көшбасшыларын қысқаша сипаттаймыз.

"Қазақстанның фармацевтикалық нарығының көшбасшылары" Химфарм "АҚ," Нобель АФФ "АҚ және"СП Глобал Фарм" ЖШС болып табылады.[5].

Сонымен, фармацевтикалық нарық өте маңызды салаға жатады, өйткені оның сәтті дамуы халықтың денсаулығының кепілі болып табылады. Сондықтан елдің медициналық өнеркәсібі кәсіпорындарды одан әрі жаңғырту және жаңа өнеркәсіптік кәсіпорындар салу, олардың ассортиментін едәуір кеңейту мақсатында фармацевтикалық өнеркәсіпті дамытуға және оны 50% - ға отандық өніммен қамтамасыз етуге ұмтылады. Қазіргі уақытта дәрілік заттар нарығында әлемдік фармацевтикалық нарықтың барлық танымал өндірушілері ұсынылған. Бұл тұтынушыға ең ыңғайлы және тиімді дәрі-дәрмекті таңдауға мүмкіндік береді.

Қазақстанда фармацевтика өнеркәсібінің инфоструктурасы нашар дамыған. Фармацевтикалық инженерия жоқ. Өндірілген дәрілік заттарды сату жүйесі тиісті деңгейде әзірленбеген. Мұндай жағдайларда фармацевтикалық өнеркәсіпті басқарудың тиімді жүйесін құру оның жемісті қалыптасуының басындағы маңызды факторлардың бірі болып табылады. Әлемдік тәжірибе фармацевтика өнеркәсібі өзінің қалыптасуының бастапқы кезеңінде мемлекеттік жеңілдіктердің белгілі бір жүйесінсіз дами алмайтынын көрсетеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау саласын дамытудың 2016-2020 жылдарға арналған «Денсаулық» мемлекеттік бағдарламасы, «Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 1 ақпандағы № 922 Жарлығы.
2. Иваницкая Л.В., Чешко В.Ф., Глазко В.И. Эволюционные и генитические подходы в работах Н. Д. Кондратьева // Вестник Российской академии естественных наук – 2011. – №4 – С. 115 – 124.

3. Қазақстан Республикасы Үкіметінің «ҚР үдемелі индустриялық- инновациялық дамыту жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламаны іске асыру жөніндегі іс-шаралар жоспарын бекіту туралы» 2010 жылғы 14 сәуірдегі №302 қаулысы.
4. Юридическая компания Aequitas, Обзор «Фармацевтический рынок Казахстана: и история, основные направления развития и текущее состояние». — Алматы, 2015.
5. Шопабаева А.Р., Датхаев У.М., Блатов Р.М. Развитие фармацевтического рынка Республики Казахстан в условиях перехода к плавающему валютному курсу // Фармация Казахстана. – 2016. — №8. — С. 20-27

ӘОЖ 330.1

ҰЙЫМ ПЕРСОНАЛЫН ТИІМДІ ІРІКТЕУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ

Сейдуалы Д.Ж., Есенова М.Б., Уктам З.О. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Жайлауова А.Ш.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматриваются вопросы методов эффективного отбора и оценки персонала организации.

Summary: The article deals with the issues of methods of effective selection and evaluation of the organization'S personnel.

Ірі кәсіпорындарда персоналды жинақтаумен персоналды басқару бөлімі жүзеге асырады ал жеке секторларда кадр бөлімі жүргізеді. Мамандарды жинақтау үшін сұраныстар, сызықтық менеджерлерден де келіп түседі. Персоналдарды жинақтауды жобалау процедурасы барысында сызықтық менеджерлер қатар персоналмен жұмыс істейтін менеджерлер бір-бірімен тығыз байланыста жұмыс жасайды [1].

«Туркуаз» компаниясында персоналды жинақтаудың мүмкін болатын екі көзі бар: ішкі (кәсіпорын жұмыскерлері арасынан) және сыртқы (кәсіпорынға ешқандай қатысы жоқ адамдардан). Ішкі көз – кәсіпорында жұмыс істейтін адамдардың арасынан таңдалып алынады. Яғни бос орын пайда бола сала персоналдармен жұмыс істеу бөлімі өз қызметкерлері арасында ішкі байқаудың болатындығын хабарлайды. Егер, ішкі байқау нәтижесін бермеген жағдайда ғана байқауға қатысу үшін мамандарды сырттан іздестіреді [2].

Персоналды ішкі көздерден жинақтау әдістері: ішкі байқау; кәсіпті біріктіру; ротация. «Туркуаз» компаниясы жоғарыда аталған әдістердің ішінде ішкі байқау әдісін қолданады. Яғни персоналды кадр бөлімі барлық бөлімшелерге бос орынның пайда болуы туралы ақпаратты хабарлайды және ұйымның ішкі ақпарат көздеріне жұмысшыларды жалдау туралы хабарландыру жасайды. Хабардар болған қызметкерлерге олардың туыстары мен жолдастарының ішінен жұмысқа қабілетті адам бола қалса кепілдеме беруіне өтініш етеді.

Кәсіпті біріктіру. Жұмыс берушінің талабы бойынша бірқатар жұмыс көлемін қысқа уақыт мерзімінде бітіруіне байланысты фирмада жұмыс істейтін қызметкерлердің мақсатты түрде бірігуі.

Ротация. Басшыларды жылжытуға байланысты, басқарушы кадрларды топтастыру барысында персоналды ішкі көздер арқылы жинақтаудың бұл әдісі интенсивті саты арқылы дамиды, бірқатар ұйымдар үшін тиімді әдіс болып табылады. Ереже бойынша бұл типтегі ротация, ұйым қызметкерінің өзінің дамуына, басқарушылық біліктіліктің жоғарлауына және де қызметкер дәрежесінің өсуіне алып келеді.

Персоналды жинақтаудың сыртқы көздеріне ұйымда жұмыс істеуге қабілетті, бірақ дәл қазір істемейтін адамдардың анықталмаған саны жатады. Соның ішінде, кәсіпорынға ешқандай қатысы жоқ адамдар да болуы мүмкін [2].

Персоналды сыртқы көздерден жинақтау әдістері: еңбекпен қамту орталықтары; жалдау бойынша агенттіктер; бұқаралық ақпарат құралдары арқылы өзіндік іздеу жолдары.

1) Жұмыспен қамту орталықтары. Көпшілік фирмалар немесе компаниялар жергілікті еңбекпен қамту орталықтарын, адамдарды жұмысқа жинақтаудың сапалық көздері ретінде қолданылады.

2) Жалдау бойынша агенттіктер (кадрлық агенттіктер). Персоналдармен жұмыс жасайтын көпшілік менеджерлер, персоналды іздеу барысында өз уақытын үнемдеу үшін және қиындықтардан арылу үшін персоналдарды жалдау бойынша агенттіктер қызметіне жүгінеді. Бұл агенттіктерге қажет болған маман үшін өтініш беріледі. Онда персоналдың қызметі, ұсынылатын ақша көлемі, іскерлік қызметінің мазмұны, жинақтау және таңдау барысында қолданылатын критерийлері көрсетіледі [3].

3) Бұқаралық ақпарат көздері көмегімен өзіндік іздеу. Көпшілік нақты қызмет атқаратын фирмалар кандидаттарды жұмысқа жинақтау мен іріктеу жұмыстарын өздері атқарғанды қалайды. Бұл жағдайда фирма бұқаралық ақпарат көздерінің қай түрін қолданса да өзінің әрексін әректарын көрсете білуі керек.

«Туркуаз» компаниясы персоналдарды іздеу барысында екі тәсілді де қолданады. Алайда, көп жағдайда персоналды іздеу сыртқы көздер арқылы жүргізеді. Яғни келіп түскен резюмең жинақтайды. Қойылып отырған талаптарға сай адамдардың резюмелерін жинақтап іріктейді, содан кейін ол адамдармен хабарласып сауалнамаға шақырады.

Ұйымда персоналды жинақтауды жүзеге асырмастан бұрын, ұйымның қаржылық жоспарында оларға кететін шығын көлемін есептеп алу керек. Егер, ұйым персоналды жинақтауда персоналдарды жалдау бойынша агенттіктер қызметіне жүгінетін болса, онда оның шығыны осы қызметкердің екі апталық еңбек ақысынан кем болмайды, ал егер бұл адам ұйымды қызықтыратын шебер маман болса онда ұйымның шығыны осы маманның бір немесе жарты айлық еңбек ақысына тең болады. Алайда, мұндай агенттіктердің қызметіне жүгіну бір жағынан ұйымдағы штаттық қызметкерлердің уақытын үнемдейді, себебі сыртқы кадрлық кеңесшілер кандидаттарды іріктеу барысындағы жұмыстың көп бөлігін осылар атқарады. Яғни тек қана «іріктеу торынан» өткендер ғана (ереже бойынша бес адамға дейін) ұйым басшысымен немесе персонал жөніндегі менеджермен сұқбаттасады. Ал екінші жағынан агенттікте жұмыс

атқаратын қызметкерлердің ұйымның алға қойған мақсаттары, стратегиясы, мәдениеті жайлы мәліметтерді білмеуіне байланысты агенттіктердің ұсынған кандидаттарды көп жағдайда қайтарып тастауға дейін барады. Әрине, мұндай жағдайларда ұйым бірқатар шығындалады.

Персоналды жинақтау әдістерінің ішіндегі ең арзаны «өз үйінде» яғни ұйымда жұмыс істейтін қызметкерлер арасынан іздеу болып табылады. Бұл әдіс көп шығынды қажет етпейді себебі, персоналды іздеу және кейде іріктеу жұмыстарының көп бөлігін ұйым қызметкерлері өздері атқарады.

Қазіргі таңда жүргізіліп жатқан зерттеулерге байланысты персоналды жинақтау мен іріктеуде қолданылып жүрген әдістердің экономикалық тиімділігінің ерекшеліктерін айтуға болады. Ұйымның персоналдарды жұмысқа қабылдау барысында қолданған, персоналды жинақтау мен іріктеу әдістеріне кеткен шығындарды салыстыру негізін 2.2 кестеден көруге болады:

Персоналды бағалау – ұйым қызметкерлерінің қызметтік міндеттерін ұйымдастыра білудің тиімділігі мен ұйым мақсаттарының орындауды анықтайтын процесс. Ұйымда персоналды дер уақытында бағалап отырса, онда әрбір жұмыскер комиссияның әділ бағасымен анықталған өзінің жұмыс нәтижесін біліп отырған болар еді, ал жетекшілерболса бағалаудың нәтижесіне сүйене отырып, оларды тиімді пайдаланып, алдағы уақыттағы одан да әрексерақ басқаруға мүмкіншілік алар еді. Персоналды басқару үшін ең алдымен оның мәселелерін, мақсатын, әдістерін, критерийлерін және т.б. білу қажет. Әр персоналды жеке бағалаудың мәселесі – төмендегі қызметтерді дұрыс шешу: марапаттаудың мөлшерін дұрыс анықтау, себебі әділ бағалау барысында ғана жұмыскердің жетістіктеріне сай еңбекақы төленеді; басқару, себебі соның көмегімен және әңгімелесудің нәтижесінен кейін қызметкерге жетістіктеріне сәйкес жұмыс орнын ұсынуға болады; персоналды дамыту, себебі ол марапаттаудың лайықты түрін және жұмыскерге көмектесудің жолын табуға, сонымен қатар ары қарай білім алу мақсаттарын анықтауды қамтамасыз етеді; қызметкерді тиімді пайдалану, себебі бұл жұмысқа орналасқанда, қызмет бабымен көтерілгенде, жұмыс орнын ауыстырғанда, жұмыстан шығу туралы шешім қабылдағанда керек болады; еңбек мотивациясы, себебі ол – жетістіктерді жоғарылатуға бағытталған қызметкерлердің саналы іс-әрекеттерінің импульсі.

Тиімді бағалаудың негізгі тұжырымдамасы болып жұмысты әрексартуға бағытталғандық; мұқият дайындық; құпияшылық; жұмыстың нәтижесін, болашаққа деген жоспарларды жан-әректі қиянат жасамай талқылау; мақтау мен сынауды дұрыс пайдалана білу; критерийлердің сенімділігі мен ерекшелігі; сенімді әдістерін қолдану саналады. Бағалау әдістері ұйымның құрылымына, персоналдың іс-әрекет сипатына, бағалау алдында тұрған мақсаттарға сәйкес болуы керек және олар қарапайым, сандық көрсеткіштердің пайдалануын (орташа 5-6) қарастыруы тиіс, жазбаша және ауызша тапсырмалар үйлесімді болуы керек. Көрсеткіштерге оның толықтығы, алдыңғы мерзімдегімен және басқа да жетістіктермен сәйкестігі сияқты талаптар қойылады [4].

Бағалау әдістері дәстүрлік және дәстүрлік емес болып бөлінеді. Біріншісі жеке жұмыскерді ұйымнан бөлек қылып көрсетеді де жетекшінің немесе айналасындағылардың субъективті ойына негізделеді. Бүгінде қызметкерлерді топ ішіндегі өзара әрекет етуде, яғни нақты істің имитациясы нәтижесінде олар өздерін және өз қабілеттіліктерін толығымен көрсете алатындай жағдайға негізделген дәстүрлік емес әдістер кеңінен енгізіліп жатыр. Бұл жағдайда бүтіндей топтың жетекшілері, сонымен қатар субъектінің жаңа тәжірибелерді меңгеруі мен дамыту дәрежесі ескеріледі.

Стандартты бағалаулар әдісі жетекшінің қызметкер жұмысының әрбір аспектісін сипаттайтын арнайы іс қағазын толдыруынан тұрады. Бұл әдіс қарапайым және қолдануда түсінікті, бірақ жетекшінің бағасы әрқашанда субъективті болғандықтан, оның негізділігін жоғарлату үшін, іс қағазды персонал бөлімінің қызметкерлері аттестацияланушының жұмысын алдын ала жетекшісімен жан-әректі талқылай отырып, толдыруға болады. Мұндай тәжірибе субъективизмді жеңуді қамтамасыз етеді, жұмыскерлермен әрексi қабылданады, бірақ айтарлықтай шығындарды талап етеді.

Сауалнамалар және салыстырмалы сауалнамалар әдісі қарапайым түрде сұрақтар мен олардың жазылу жиынтығына негізделеді. Бағалаушы әрбір сипаттаманың қарама-қарсына белгі қояды немесе бос орын қалдырады. Күрделендірілген нұсқада әрбір позицияның бағасы «өте әрексi»-дан «нашар» деген шкала арасында бағаланады, ал нәтиже беруші жалпы баға болып бағалардың қосындысы саналады.

Мәжбүрлі талдау әдісі сарапшылардың жұмыскер үшін берілген жиынтықтан (мысалы, тез тіл табысатын, жұмыс тәжірибесі, жоспарлай білуі, жеке жұмысын ұйымдастыруы, байқағыштығы және т.б.) сәйкес келетіндей сипаттаманы талдауынан тұрады.

Бейнелеуші әдіс жұмыскердің жетістіктері мен кемшіліктерінің тізбекті шартты сипаттамасынан тұрады және алдыңғымен бірігуі де мүмкін.

Шешуші ситуациялар әдісі көбінесе орындаушыларды бағалауда орындалады, ол жұмыскердің белгілі бір жағдайларда «дұрыс» және «дұрыс емес» мінездерін бейнелеп, сонан соң оларды жұмыстың сипатына қарай бөлуге негізделген. Мұнымен бағаланушы жұмыскердің мінез-құлқы эталонымен салыстырылады.

Мінез-құлқын бақылау шкалалар әдісі де оны шешуші жағдайларда бағалауға негізделген, бірақ адамның осындай жағдайларда қанша рет және өзін қалай ұстағанын белгілеп отыруды ұсынады.

Мінез-құлықтың белгілер рейтингісінің шкалалар әдісі 5-6 шешуші жағдайларды талдау негізінде бағалаушы мен сарапшылардан құрастырылатын, жұмыстың 6-10 маңызды сипаттамаларынан тұратын анкеталарды толдырудан тұрады.

Комитеттер әдісі бойынша бағалау адамның жұмыс істеуін топта талқылауды көздейді.

Тәуелсіз төрешілер әдісі адамдарды бұрын таныс болмаған (5-7 адам) тұлғалардың «кері сұрақтар» негізінде бағалауды білдіреді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауынан. Астана. 2014ж.17.01. // [электронды дерек көз: www.akorda.kz]
2. Мейірбеков А.Қ., Әлімбетов Қ.Ә. “Кәсіпорын экономикасы”, Алматы “Экономика”2003
3. Кибанова А.Я. «Управления персоналом» Москва, 2000
4. Каренов Р.С. “Менеджмент негіздері”, Қарағанды, 1999

УДК 336

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Сейтжан Қ.Н., Ақтамов Л.А., Юсупова Р.И. - студенты группы УА-2011 р-1

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Агабекова Г.Н.

Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада Қазақстанның экономикалық дамуының қаржылық несиелік мәселелері қарастырылған.

Summary: The article deals with the financial and credit problems of the economic development of Kazakhstan

Если мы хотим войти в 30-ку развитых стран, то для успешного экономического развития банковские кредиты должны составлять около 100% ВВП. По итогам 2017 года этот важный для Казахстана показатель составлял всего 24,2%. Это очень низкий уровень по сравнению с развитыми странами. Интересно, что уровень банковских кредитов в Казахстане в 2007 году достиг 56,5% ВВП, но последующие события показали, что это всего лишь «мыльный пузырь» кредита, заполняющий аналогичный «пузырь» на рынке недвижимости. После мирового финансового кризиса 2007-2008 годов два пузыря быстро лопнули, и все достижения банковской системы в области кредитования быстро исчезли.

2010-2014годы, это был период очень высоких цен на нефть, был экономический рост в Казахстане, финансовое состояние страны находилось в отличной форме из-за сильного притока нефтяных долларов. Однако эта ситуация не повлияла на рост и качество ссудного портфеля банков. В это благоприятное время доля кредитов от ВВП была зафиксирована на уровне 31%. Хуже того, портфель проблемных кредитов в банковской системе в 2017 году еще больше снизил долю кредитов в ВВП и показал, что в стране возникли новые серьезные проблемы в кредитных портфелях банков, не связанные с кризисом 2007-2008 годов [1].

В 2018 году экономика Казахстана восстановилась и показала хороший рост в 4%. В 2018 году цены на нефть продолжают расти, что еще больше укрепит финансовое состояние страны. Однако начало этого года не является оптимистичным с точки зрения банковского кредитования. В реальном выражении (с учетом инфляции) ссудный портфель банков продолжает

сокращаться, и можно с уверенностью сказать, что к концу 2018 года этот важный показатель экономического развития - «ссуды к ВВП» продолжит снижаться. Хороший экономический рост и высокий уровень избыточной ликвидности в банковской системе не приведут к увеличению объемов кредитования [2].

Для этого есть четыре основных причины:

структурные проблемы нашей экономики

негативное влияние государства на рыночные отношения в финансовом секторе

потерянное десятилетие - несвоевременные действия Нацбанка по отношению к проблемным банкам существенно тормозят рост финансовой системы;

высокие процентные ставки по кредитам.

Структурные проблемы, ограничивающие банковское кредитование, включают:

малый и средний бизнес с очень низкой долей в экономике страны в основном кредитуются в банках;

госкомпании имеют большую долю в экономике страны, финансируются за счет субсидий от государства и квазигосударственных организаций (ЕНПФ, Байтерек) или финансируются за рубежом благодаря высоким рейтингам;

частные недропользователи и другие крупные экспортеры имеют большую долю в экономике страны и традиционно финансируются за рубежом или получают помощь от государства.

Долговые обязательства корпоративного сектора на конец 2018 года составили 92% ВВП (без учета торговой кредиторской задолженности). На тот момент ссудный портфель юридических лиц в банковской системе составлял всего 19% ВВП. Это указывает на то, что юридические лица зарабатывают деньги вне банковской системы для финансирования своей деятельности.

Согласно официальной статистике за 2018 год, доля малого и среднего бизнеса (включая индивидуальных предпринимателей и фермерские хозяйства) в ВВП страны составляет 27%, и это достаточно высокий показатель, так как учитывается только количество занятых, а также доходы предприятий и предприятий. активы не учитываются.

По итогам 2018 года розничный кредитный портфель увеличился на 800 млрд тенге или 15%. На активность рынка повлияли такие показатели, как рост кредитных организаций в системе (их количество увеличилось до 270 получателей и более 300 поставщиков), рост кредитной активности текущих игроков, а также дополнительные программы государственного финансирования (включая ипотечные программы).

Около 80% бизнес-кредитов принадлежит сектору МСБ, на который приходится всего 27% ВВП. Крупный бизнес зарабатывает деньги в основном вне банковской системы. Для банков это «узкая сфера деятельности». В этой связи особого упоминания заслуживают госкомпании. Благодаря государственной поддержке они имеют высокие кредитные рейтинги

международных агентств, что позволяет им получать кредиты вне банковской системы Казахстана. Кроме того, они активно финансируются государством [3].

Индивидуальные рейтинги госкомпаний (кроме государственной поддержки) практически во всех случаях низкие. К сожалению, ситуация с приобретением госкомпаний ухудшается, несмотря на все программы приватизации. По итогам 2017 года на активы Самрук, Казына и КазАгро приходилось 54% ВВП. По итогам 2019 года активы Самрук-Казына, Байтерек и КазАгро, включая активы ЕНПФ, составили 90% ВВП.

Препятствует развитию нормальных рыночных отношений в финансовом секторе следующие пункты

Государственная практика кредитования по ставкам намного ниже рыночной.

Пенсионные накопления и бюджетные деньги направлены на государственные бизнес-проекты, которые не могут найти финансирование в нормальных рыночных условиях.

Нацбанк начал финансировать отдельные банки по ставкам значительно ниже рыночных.

Недавно была опубликована финансовая отчетность НУХ «КазАгро» за 2017 год. В этом году холдинг признал убытки из-за обесценения средств в банках второго уровня (АО «DeltaBank», АО «Bank RBK» и АО «QazaqBanki»). Годовая финансовая отчетность НУХ «Байтерек» и «Самрук-Казына» еще не опубликована, но, согласно квартальным данным, они также признают определенные убытки по деньгам, размещенным в этих банках.

В этой связи информация Национального банка о том, что запланированы инвестиции ЕНПФ в рыночные облигации банков и корпоративных эмитентов Казахстана до 200 млрд тенге в рыночных условиях в размере не более 50% от каждого выпуска облигаций, является значительным шагом вперед. ЕНПФ не будет инвестировать в банки, если не будет частных инвестиций, желающих купить оставшиеся 50% банковских акций. Если рынок не готов инвестировать в облигации какого-либо банка или компании, то государство не должно этого делать. Это рыночный способ инвестирования пенсионных накоплений и государственных денег (50/50 по рынку), одним из важных условий является то, что частные инвесторы, участвующие в рыночных торгах, не должны быть связанными сторонами по отношению к эмитентам этих облигаций. В противном случае это будет похоже на соглашение эмитентов и должностных лиц,

Бремя неработающих кредитов не позволяет развиваться банковской системе и существенно затрудняет кредитование экономики. Отсутствие решения этого вопроса после финансового кризиса 2007-2008 годов было вызвано двумя причинами.

Во-первых, финансовая и регулирующая отчетность банков не отражает реальной ситуации в банках тогда и сейчас.

Во-вторых, Национальный банк получал и продолжает получать подробную информацию о проблемных кредитах и других проблемах в каждом

банке, подробно проверяя каждый банк, но до недавнего времени он не предпринимал никаких конкретных действий против проблемных банков.

Нет никаких свидетельств того, что регулирующий орган не имеет полномочий своевременно реагировать на проблемы в банках. Специалисты, знакомые с банковским законодательством, подтверждают, что оно имеет достаточно прав для быстрого и радикального решения любых вопросов в банках. В то же время полномочия регулятора были резко усилены во время и после банковского кризиса 2008-2009 годов. Сейчас, когда наша экономика значительно растет, Национальному банку пора перейти от ужесточения регулирования к стимулированию и развитию банковской системы. К сожалению, этого еще не произошло. Текущий переход от формальных банков к регулированию, основанному на оценке риска, является полностью односторонним. Почему-то Нацбанк хочет усилить свои и так большие права и установить дополнительные требования к банкам. При этом он не отклоняется от формализованного подхода, в результате чего операционная деятельность финансовых институтов, регулируемых Национальным банком, продолжает усложняться, что тормозит их развитие.

Следует сразу отметить, что высокие процентные ставки по кредитам и облигациям на рынке - это экономическая и рыночная реальность, не зависящая от банков и менее зависящая от Нацбанка.

Есть две основные причины высоких рыночных процентных ставок:

относительно высокая инфляция и, соответственно, высокие процентные ставки на рынке (депозиты, облигации и т. д.);

относительно высокий кредитный риск заемщиков (юридических и физических лиц).

При высокой инфляции вкладчики и кредиторы, если Банки не предлагают более высокую процентную ставку, чем инфляция, не размещают свои деньги на банковские депозиты и облигации.

Список использованной литературы:

1. Стратегия развития 2030
2. Послание президента Республики Казахстан народу Казахстана.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. Учебное пособие.

ОӨЖ 338-03

ТӘУЕКЕЛ-МЕНЕДЖМЕНТТІ БАҒАЛАУДЫҢ НЕГІЗГІ КРИТЕРИЙЛЕРІ

Серікбай А., Утаметова Д., Орынбеков Д.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: На сегодняшний день банковский сектор является самым емким и быстроразвивающимся сегментом финансовой системы Казахстана. Как любое другое коммерческое предприятие, работающее в условиях рынка, банк подвержен риску потерь и банкротства. Поддержание оптимального соотношения между доходностью и риском составляет одну из наиболее сложных проблем управления банком.

Summary: Today, the banking sector is the most capacious and rapidly developing segment of the financial system in Kazakhstan. Like any other commercial enterprise operating in the market, the Bank is exposed to the risk of losses and bankruptcy. Maintaining an optimal balance between profitability and risk is one of the most difficult problems of Bank management.

Банк қызметін басқарудың барлық жүйесі тәуекелді басқаруға негізделген. Бір мезгілде белсенді және пассивті операциялар жүргізе отырып, банктер қосымша тәуекел факторларына тап болады. Сондықтан тәуекелдерді басқару банкті стратегиялық басқарудың негізгі міндеттерінің қатарына кіреді. Банк жүргізетін басқару функциясының табысы бақылаудың және менеджменттің жай-күйі мен стратегиясына, ұйымдастыру жүйесіне байланысты. Тәуекелдерді басқару бойынша рәсімдерді, сондай – ақ оларды бағалау моделін әзірлеу және енгізу маңызды және қажетті болып табылады – бұл тәуекел-менеджмент функциясының негізгі міндеті болып табылады.

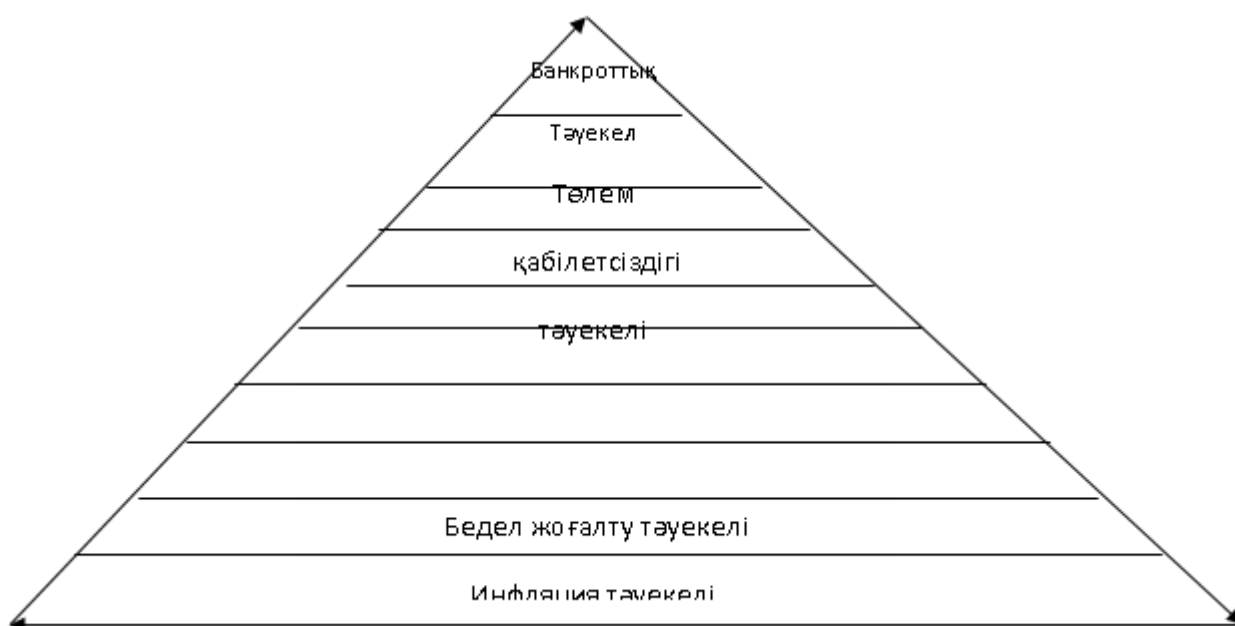
Тәуекелдерді басқару жөніндегі жұмыс бар тәуекелдерді жан-жақты талдауды, оларды салыстыруды, бағалауды және бақылау әдістемесін әзірлеуді көздейді. А. Д. Челекбай [1, 25 б.] негізгі қаржылық тәуекелдерді келесі түрлерге бөледі:

- ақшаның сатып алу қабілетіне байланысты тәуекелдер-бұл инфляциялық, дефляциялық, валюталық тәуекелдер және өтімділік тәуекелі;
- күрделі салымдарға байланысты тәуекелдер – инвестициялық тәуекелдер) - бұл жіберілген пайданың, кірістіліктің, тікелей қаржылық шығындардың төмендеуінің мүмкіндігі;
- кәсіпорын өніміне сұраныстың өзгеруіне байланысты тәуекелдер;
- қаржыландыру көзі ретінде қарыз қаражатын тартуға байланысты тәуекелдер;
- кірістіліктің төмендеу тәуекелі пайыздық, кредиттік, биржалық тәуекелге (коммерциялық мәмілелер бойынша төлем жасамау) және селективті тәуекелге (банкроттық тәуекеліне) бөлінеді (сол жерде).

Егер елде тұрақсыз саяси жағдай, соның салдарынан валюталық тәуекелге әсер ететін тәуекел, өтімділік тәуекелге, кредиттік тәуекелге, Инвестициялар тәуекеліне, бедел жоғалту тәуекеліне және т. б. әсер ететін тәуекел өссе.

Сайып келгенде өтімділік пен төлем қабілеттілігінің төмендеуіне алып келеді, бұл өз кезегінде банкті банкроттыққа жақындатады. Осылайша, банктің сенімділігі мен тәуекелі бір-біріне тікелей қатысы бар. Кез келген коммерциялық банктің жалпы сенімділігін анықтау және осы сипаттаманы салыстыру мүмкіндігі екі түрлі банкте рынок қатысушыларының негізгі массасын сенімділік тұрғысынан банктерді талдайды және содан кейін көрсеткіштерге бағдарланған шешімдер қабылдайды деп болжайды.

Л. П. Корнилова [2, 6 б.] барлық банктік тәуекелдер мекждумен өзара байланысты деп санайды және әрбір тәуекел өзінің банк қызметіне әсер етеді деп санайды (1-сурет). П. С. Роуз [3, 446-447 б.] банк тәуекелдерін топтастыруды неғұрлым ірі жүргізу: бұл кредиттік тәуекел, өтімсіздік тәуекелі, пайыздық тәуекел, операциялық тәуекел, валюталық тәуекел, теріс пайдалану тәуекелі.



Сурет 1 - Банк тәуекелдерінің құрылымы (автор Л.П. Корнилова)

П. С. Роуз ұсынған банк тәуекелдерінің жіктелуі біздің ойымызша, анағұрлым сындарлы болып табылады, себебі тәуекелдерді мәні мен туындау себебі бойынша көрсетеді. А. Д. Челекбай ұсынған тәуекелдерді топтастыру неғұрлым нақты болып табылады, бірақ сонымен қатар ол барлық тәуекелдер бір-бірімен өзара байланысты екенін көрсетеді. Коммерциялық банктердің өтімділік және сенімділік проблемасы шетелдік және отандық ғалымдармен кеңінен зерделенді (П. Роуз, Е.П. Жарковская, И.О.Лаврушин, Г.С. Сейткасимов, А.Д. Челекбай және т.б.), дегенмен, әлемдік тәжірибеде банктің сенімділігінің толық кепілдігін қамтамасыз ететін бірыңғай жүйе немесе тәсіл табылған жоқ.

Мысалы, В. В. Иванов [4, 19 б.] банктің сенімділігіне келесі факторлар әсер етеді деп санайды. Аталған факторларға қосымша, біз Қазақстан Республикасы Қаржылық Қадағалау агенттігінің қадағалау функциясын енгізген сәттен бастап сыртқы факторларға ҚҚА реттеу және қадағалау тетігінің тиімділігін қосу керектігін атап өткіміз келеді.

Банктер табыстылықтың қол жеткізілген деңгейін сақтауға ұмтылады, сондықтан бірінші жоспарда олар үшін пайдалылықтың ұтымды үйлесімін іздеу және тәуекелдерді азайту проблемасы тұр. Егер банк менеджерлері портфельдік тәуекелдерді бақылайтын болса: оларға төлем қабілетсіздігі туралы алаңдамауға болады. Банк капиталының барабарлығы арқылы төлем қабілетсіздігі мен банкроттықтың тәуекел дәрежесін өлшеуге болады. Банк үшін әлеуетті тәуекел неғұрлым көп болса, банк өз капиталын қажет етеді. Сондықтан банк капиталын толықтырудың негізгі көзі оның кірістері, кез келген күтпеген өзгерістер болып табылады, олардың салдары банктік кірістер мен капиталға күтпеген талаптар болып табылады, тәуекел көзі болады. Жалпы,

тәуекел болашақтың белгісіздігінің нәтижесі. Алдын ала болжанған немесе анықталған жағдайда белгісіз компонент жоқ және онда нақты және күтілетін өзгерістер сәйкес келеді [5, 428-429 б.].

«Банк өтімділігі ол жұмыс істейтін нарықтың өтімділігімен тығыз байланысты. Нарық неғұрлым тұрақты, әр түрлі, сыйымды және бәсекеге қабілетті болса, «банктік өтімділік» ұғымы неғұрлым кең болады. Қазіргі уақытта дамыған банктік жүйелер үшін банктің өтімділігі несие берушілер алдындағы міндеттемелерді уақтылы, толық және ең аз шығындармен төлеу қабілеттілігі және қарыз алушылардың ақша қаражаттарына қойылатын талаптарды қанағаттандыруға дайын болуы ретінде анықталады.», - деп жазады Е.П. Жарковская [6, 334 б.]. О.В. Ефимова [7] өтімділік деп банктің қысқа мерзімді міндеттемелерін төлеу мүмкіндігі деп санайды. Оның пікірінше, оның өтімділігі төлем қабілеттілігімен ерекшеленеді. Өтімділікті анықтауда ұқсас И.М.Балабановтың көзқарасы сәйкес келеді [8]: «Банктің өтімділігі - бұл қарызды тез өтеу мүмкіндігі» (1 кесте). Ережеге сәйкес, ағымдағы және қысқа мерзімді өтімділік коэффициенттері әр шетел валютасы үшін айдың бірінші күніне есептеледі, алдыңғы есепті айда міндеттемелерінің орташа айлық мөлшері алдыңғы есепті айдағы банк міндеттемелерінің орташа айлық мөлшерінің 1% -нан кем емес.

Кесте 1 - Банк балансының өтімділік коэффициенттері.

Коэффициенттердің атауы	Есептеу тәртібі және стандартты шамалар
Ағымдағы қатынас коэффициенті (K4)	Ол жоғары өтімді активтердің орташа айлық мөлшерінің талап ету міндеттемелерінің орташа айлық мөлшеріне қатынасы ретінде есептеледі. Минималды мәнді уәкілетті орган белгілейді.
Қысқа мерзімді өтімділік коэффициенті (K5)	Бұл талап етілетін міндеттемелерді қоса алғанда, өтеу мерзімі үш айды қоса алғанда, өтеу мерзімі өткен активтерді қоса алғанда, бастапқы өтеу мерзімі үш айға дейінгі активтердің орташа айлық мөлшерінің қатынасы ретінде есептеледі. Минималды мәнді уәкілетті орган белгілейді.
Ағымдағы валюталық позицияның лимиті	Бұл шетел валютасындағы жоғары өтімді активтердің орташа айлық мөлшерінің сол шетел валютасындағы талап ету міндеттемелерінің орташа айлық мөлшеріне қатынасы ретінде есептеледі.
Қысқа мерзімді валюталық өтімділік лимиті	Үш айға дейінгі қалған өтеу мерзімі шетелдік валютадағы активтердің орташа айлық мөлшерінің, сол үш айды қоса алғанда, өтеу мерзімі сол шетел валютасындағы міндеттемелердің орташа айлық мөлшеріне қатынасы ретінде есептеледі.
Валюталық өтімділіктің орта мерзімді лимиті	Бір жылға дейінгі қалған өтеу мерзімі шетелдік валютадағы активтердің орташа айлық мөлшерінің сол бір шетел валютасындағы қалған өтеу мерзімі бір жылға дейінгі міндеттемелердің орташа айлық мөлшеріне қатынасы ретінде есептеледі.
Дерек көзі - № 9, 8 б.	

Қазақстан Республикасының резидент еместері алдындағы қысқа мерзімді міндеттемелердің ең жоғарғы шегі 1 деңгейінде белгіленеді және Қазақстан Рес публикасының резидент еместері алдындағы міндеттемелер сомасының банктің меншікті капиталына қатынасы ретінде есептеледі. Бұл процесті сапалы ұйымдастыру үшін екінші деңгейдегі банктерде мамандандырылған бөлімдер – тәуекел – менеджмент бөлімі құрылады, оның қызметі белгілі бір қағидаттар мен ережелерге негізделеді, оларды бұзу жекелеген операциялар бойынша да, тұтастай алғанда да банктің шығынына әкеп соқтыруы мүмкін. Тәуекел-менеджмент бөлімін ұйымдастыру төтенше жағдайларда жұмыс істей алатын білікті кадрларды іріктеуді, нақты болжам жасауды және қаржы нарығындағы жағдайды меңгеруді талап етеді.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

- 1.Челекбай А.Д. Риск – менеджмент в денежно – кредитной и инвестиционной деятельности: теория, мировой опыт и практика Казахстана. Учебное пособие. ТОО «Издательство «Экономика», 2007 г. С.25.
- 2.Корнилова Л.П., Причины возникновения и сущность банковских рисков, Тауар, № 2, 1997 г., С.6.
3. П.С. Роуз. Банковский менеджмент. Пер с англ. Москва. Издательство «Дело», 1997 г. С.446-447.
- 4.Иванов В.В., Анализ надежности банка, Москва, 1996г., С. 19
- 5.Джозеф Ф. Синки, мл., Управление финансами в коммерческих банках, Москва, 1994г., с.428-429.
- 6.Жарковская Е.П. Банковское дело. Учебник для вузов, «Финансы», 2-е издание, дополненное и переработанное, Издательство Омега –Л. 2004 г., С. 334.
- 7.Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия: практические пособие.- М.: «Бизнес – школа», Интел- Синтез, 1994 г.
8. Балабанов И.М. Финансовый менеджмент. Учебник,- М.: Финансы и статистика. 1994 г.
9. Банки Казахстана, № 11, 2016г., С. 8.

ОӘЖ 586.452.48.2.

ЭКОНОМИКАДАҒЫ «ИННОВАЦИЯЛЫҚ ФОРСАЙТ» ҰҒЫМЫНЫҢ ДЕФИНИЦИЯСЫ

Серікұлы Н., Қанатұлы А., Жұмат А.Н. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к, аға оқытушы Оразова Б.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация об определении понятия «инновационный форсайт» в экономике.

Summary: This article provides information on the definition of "innovative foresight" in economics.

Қазіргі заманғы кәсіпкерлік құрылымдарды басқару тұжырымдамалары мен парадигмаларын жаңарту шағын, орта және ірі әлеуметтік-экономикалық жүйелердің Даму стратегиясы мен тактикасының жаңа көрінісіне негізделген объективті және заңды құбылыс болып табылады.

Соңғы екі-үш онжылдықта қоғамның эволюциялануы мен дамуының ерекшелігі ғана емес, сондай-ақ бизнес-ортаның даму ерекшелігі де өзгерді.

Қазіргі уақытта бизнес келіп түсетін, тұрақты емес құбылыс, бизнесті ұйымдастыру, кәсіпкерлік қызметті жүргізу енді әлеуметтік, экономикалық және ғылыми прогрестің басты қозғаушы күштерінің бірі болып табылмайды. Бұл ретте, кәсіпкерлік құрылымдарды дамытудың тұрақтылығын қамтамасыз ету, олардың бәсекеге қабілеттілігін сақтау және арттыру маңызды міндеттердің бірі болып табылады.

Бұл жерде кәсіпкерлік құрылымдар басшылығының сыртқы ортаның өзгеруін алдын ала болжай білу, осы өзгерістер туралы сигналдарды анықтау және оларды дұрыс түсіндіру қабілеті бірінші орынға шығады.

Іс жүзінде мұнда кәсіпкерлік құрылымның болашақ жай-күйін болжау міндеті, сондай-ақ болашақ жай-күй қалағанына жақын ретінде сипатталуы үшін қазіргі кездегі белсенді іс-қимылдар міндеті бар [1].

Болашақты болжау немесе болашаққа көзқарас қандай да бір оккультпен емес екенін түсіну керек, керісінше, болашақты зерттеу сыртқы ортаның өзгеруінің объективті ағымдағы үрдістеріне және бірінші кезекте әлеуметтік, ғылыми-техникалық және технологиялық аспектілерге негізделеді. Қандай да бір объектінің немесе жүйенің, оның ішінде кәсіпкерлік құрылымның болашақ жай-күйінің кешенді бейнесін қалыптастыру анықталған өзгерістерден кейін болуы мүмкін қоғамдағы, экономика мен ғылымдағы ықтимал өзгерістерді сипаттайтын сценарийлерге негізделеді.

Соңғы бірнеше онжылдықта әлемнің бейнесі ғана емес, бизнес кеңістіктің бейнесі де өзгерді.

Шын мәнінде, қазіргі кезде кәсіпкерлік құрылымдардың дамуы функционалдық маркетингтік аспектіде ғана емес, стратегиялық басқару жоспарында да орнықты және бәсекеге қабілетті болуы тиіс деген тезиске күмән келтірілмейді.

Кәсіпкерлік құрылымдардың стратегиялық тұрақтылығы мен бәсекеге қабілеттілігі-бұл таңдалған салалық қызмет нарығында олардың ұзақ мерзімді жұмыс істеуін қамтамасыз ететін факторлар мен жағдайлар [2].

Осыдан жеті-он жыл бұрын бәсекелестік ғылыми санат ретінде нарық және оның негізгі сипаттамалары: сұраныс пен ұсыныс, сондай-ақ соңғысының баға немесе құндылық параметрлерінің өзгеруі есебінен біріншіге ықпал ету мүмкіндігі тұрғысынан ғана қарастырылады деп саналды.

Бұл ретте баға параметрлеріне және аз дәрежеде құндылыққа ерекше көңіл бөлінді.

Көрсетілген үрдістер жаппай тұтыну өндірісіне тән болып саналды, селективті тұтынушылық таңдау ұсыныстың құндылық параметрлеріне негізделді. Қазіргі уақытта тұтыну жаппай деп санауға болады, бірақ сұраныс сипаттамаларының түбегейлі ауысуы болды.

Қазіргі уақытта сұраныс сандық немесе баға параметрлеріне емес, ұсыныстың жаңа сапасына бағытталған. Және бұл жерде ұсыныстың жаңа сапасы қандай да бір нақты (маркетингтік емес) бірегей немесе ерекшелік

қабілеттері мен мүмкіндіктеріне ие кәсіпкерлік құрылыммен ғана қамтамасыз ете алады.

Және жеке алынған саладағы екі салыстырмалы бірдей кәсіпкерлік құрылымның жұмыс істеу ерекшелігі шамамен тең (өндіріс факторларының аспектісінде), ал ресурстардың қолжетімділігі әрқашан шектеулі болғандықтан, ең жақсы ұсыныс берілген шектеулер жағдайында бірегей немесе ерекше нәтиже алу мақсатында өндіріс факторлары мен ресурстар ұсынымдарын неғұрлым тиімді жүргізе алатын құрылымды қамтамасыз етуге қабілетті екендігі айқын болды. Факторлар мен ресурстарды тиімді рекомбинациялау нәтижесінде қол жеткізілген бұл қорытынды-белгілі бір кәсіпкерлік құрылымның жаңа бірегей немесе елеулі тамаша нарықтық ұсынысы бар[3].

Мұндай феномен инновация ретінде кейіннен Й.Шумпетерменанықтады. Инновация ұғымы ғылыми және іскерлік айналымға бұрыннан да берік кірді. Әдетте, инновациялар деп техникалық-техникалық ұйымдық-экономикалық, өндірістік немесе басқа да шешімдер түрінде іске асырылатын, оның ішінде кәсіпкерлік құрылымдардың дамуын қарқындату және бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін пайдаланылатын теориялық білімдерді бірінші практикалық қолдану түсініледі.

Атап айтқанда, мемлекеттік статистика қызметінің үш жылдағы бақылау деректері бойынша барлық сегменттердегі инновациялық белсенді кәсіпорындардың саны

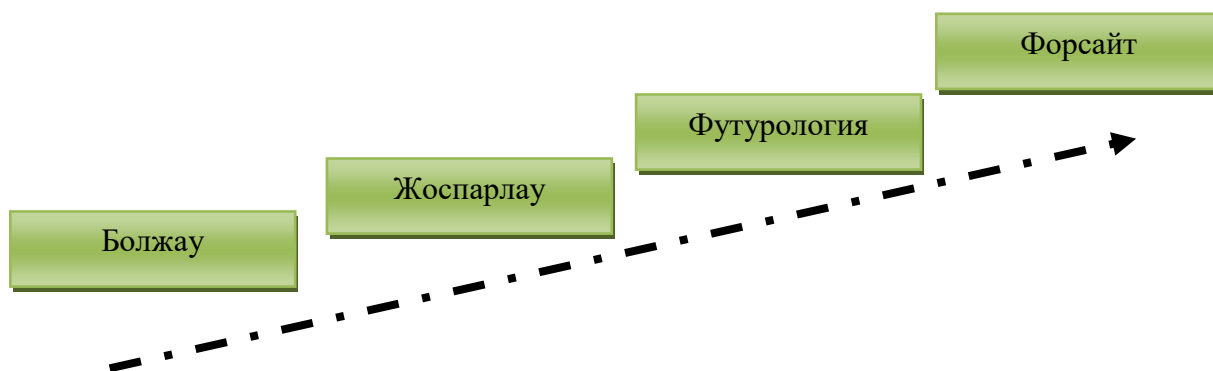
Тәжірибе, Қазақстан экономикасын әртараптандыру, елдің саяси, экономикалық және мәдени көрінісіне жоғары технологиялық білімге негізделген тағы бір компонентті енгізу қазіргі заманғы және тиімді инновациялық жүйені қалыптастыру процестеріне мемлекеттің, ғылым мен бизнестің белсенді қатысуын талап етеді:

1. Айта кету керек, мұндай тұжырымдама қалыптасқан көзқарасқа қарағанда экономиканың шикізаттық және энергетикалық дамуынан бас тартуды көздемейді, тек елдің саяси және экономикалық тұрақтылығы үшін өте қажетті дамудың тағы бір тармағын ғана жасайды. Ұлттық экономиканың, сондай-ақ әлемдік нарықтардағы ресейлік кәсіпкерлік құрылымдардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясында дәйекті және мақсатты инвестициялардан басқа, Ресей алдында туындайтын қауіп-қатерлер мен қатерлердің жүйесіне жауап беру үшін технологиялық мүмкіндіктерді бағалау және қызметтің басым бағыттарын айқындау қажет.

2. Сыни (бейсызық) даму аймақтары көбінесе адам қызметінің үш ортасының (бір табиғи және екі жасанды) динамикасымен байланысты болады.

3. Бірінші кезекте-табиғи және жасанды текті климаттық өзгерістерді модельдеу: тектоникалық қозғалыс, өлім, дауыл, тайфундардың қалыптасуы, тау түзілуі, табиғи циклондар мен антициклондар, Климаттық мифология, жақын ғарыштың жердің социосферасына әсері және т. б.

Керісінше, Е. В. Балицкий болжамдау, жоспарлау футурология және форсайт-бұл болашақ көрінісінің ерекшелігін және болашаққа қазіргі кездегі әсер ету ерекшеліктерін анықтайтын төрт негізгі тәсіл (1-сурет) деп санайды.



Ескерту - автор зерттелген материалдар негізінде жасаған

Сурет 1- Объектілер мен жүйелердің болашақ жай-күйін зерттеудің төрт дәйекті тәсілі

Олардың контурлары бойынша мемлекеттік құрылымдардың ішкі шекарасы өтеді: қоғамдастықтың ішінде мемлекеттік заңнама, қоғамдық мораль мен этика сияқты, сыртқы шеңберден артық емес болып табылады. Шағын әлеуметтік орталардың форсайты білім беру міндетін қою үшін қоғам креативтілігінің күтілетін деңгейіне және шеңберге баға береді.

Көрсетілген үш орта серпіні ұлттық макроэкономикалық және микроэкономикалық корпоративтік деңгейде болашақты зерттеудің негізін қалыптастырады. Болашаққа көзқарастар (форсайттар) ағымдағы шешімдерді оларды іске асыру салдарларымен салыстыру үшін қажетті болып табылады, бұл бұрын қабылданған шешімдердің сапасына баға беруге, сондай-ақ шешімдердің шағын және үлкен әлеуметтік-экономикалық жүйелердің тұрақты даму жағдайларын сақтауға әсерін бағалауға мүмкіндік береді.

Форсайт болашақты зерттеудің құралы, технологиясы және тәсілі ретінде неғұрлым сұранысқа ие басқару құралы болып табылатындықтан, «форсайт» дефинициясының мәні мен мазмұны бойынша қазіргі кезде жинақталған жалпы теориялық базаны егжей-тегжейлі зерттеу қажет. Форсайт басқару құралы ретінде және жүйелер мен объектілердің, оның ішінде кәсіпкерлік құрылымдардың болашақ жай-күйін қалыптастыру тәсілі ретінде әзірге нақты ғылыми анықтамалары жоқ екенін атап өту қажет, бұл ретте көптеген ғалымдар форсайтты, атап айтқанда, футурологияны тұтастай алғанда, ойдан шығарылған, ғылыми негізі жоқ деп қабылдайды.

Е. В. Балицкиймен келісу керек, бір жағынан футурология мен форсайт оларды қолданбалы пайдалану тәжірибесі жеткіліксіз ғылыми Санаттар болып табылады. Бірақ екінші жағынан «... дәстүрлі болжау сәтті нәтижелер береді, ал ортодоксалды жоспарлау экономикалық жүйенің макро-да, микродеңгейінде де бас тартуды тудырады. Мұның барлығы әдістемелік шатастыруды, пікірлердің қажетсіз күресін жасайды, ақылға қонымды үйлесімділікті талап етеді...».

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы 30 тамыз 1995 ж. (Қазақстан Республикасы Конституциялық Кеңесінің 2003 жылғы 23 сәуірдегі N 4 қаулысы. 2-бапқа өзгерістер енгізілді-ҚР 2007.05.21 N 254, 10.03.2017 № 51-VI; 23.03.2019 № 238-VI (алғашқы ресми жарияланған күнінен бастап қолданысқа енгізіледі) заңдарымен)
2. Қазақстан Республикасының тұңғыш Президенті - ұлт Көшбасшысы Н.Ә.Назарбаевтың 14.12.2012 ж. ««Қазақстан-2050» стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына жолдауы
3. Қазақстан Республикасының тұңғыш Президенті Н.Ә.Назарбаевтың 17- қаңтар 2014 ж.«Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына жолдауы.

ОӘЖ 288.58.6.96.

КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІН БАСҚАРУ ЖӘНЕ ОНДАҒЫ КАДР САЯСАТЫН БАҚЫЛАУ

Сәбитхан М.Н., Отарғали С.Е., Садуахас Е.Е. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация по управлению персоналом и контролю кадровой политики.

Summary: This article provides information on personnel management and control over personnel policy.

Мотивацияның мазмұнды теориялары адамдарды басқаша әрекет етуге мәжбүр ететін ішкі ниеттерді (қажеттіліктер деп аталатын) анықтауға негізделеді. Бұл теориялар адамдардың қажеттіліктерін қанағаттандыратын мінез-құлық бейнелейді. Олар: «А. Маслоудың иерархиялық теориясы», «К. Алдерфердің өмір сүру, тиістілігі және өсу теориясы», «Д. Мак-Клеландтың үш қажеттілігінің теориясы» және «Ф. Герцбергтің екі факторлы мотивациялық-гигиеналық теориясы» [1].

Бұл ретте ғылыми бағыт ретінде еңбек мотивациясы жүйесінің негізін қалаушы А. Маслоу оның қажеттіліктерінің иерархиясы бар.

Мотивация күрделі және бір мәнді емес процестердің бірі. Бұл құбылысқа түсініктеме беруге тырысатын мотивацияның әртүрлі теорияларының көп саны бар. Еңбек мотивациясы жүйесі теориялық зерттеулер мен практикалық тәжірибе негізінде әзірленген.

Уәждемені теориялық зерттеудің негізгі бағыттары төменде қаралатын мазмұндық және процессуалдық теориялар болғанын көрсету қажет.

Маслоу 40-шы жылдары өзінің Мотивация теориясын жасай отырып, адамдарда әртүрлі қажеттіліктердің көп болуы идеясына сүйенеді. Маслоу бұл қажеттіліктерді бес негізгі санатқа бөлді.

1. Қауіпсіздік қажеттілігі: қоршаған әлем тарапынан физикалық және психологиялық қауіптерден қорғау қажеттілігі мен физиологиялық қажеттіліктердің болашақта қанағаттандырылатынына сенімділік қосады. Қауіпсіздік қажеттілігінің көрінісі, мысалы, сақтандыру полисін сатып алу

немесе жақсы зейнетақы түрлерімен сенімді жұмыс іздеу болып табылады.

2. Физиологиялық қажеттіліктер: өмір сүру үшін қажет. Олар тамақ, су, тұрғын үй, киім, демалыс, жыныстық қажеттіліктерді және басқаларды қамтиды

3. Құрметтеуге деген қажеттілік өзіне-өзі құрмет, дербестік, құзыреттілік, жеке жетістіктер және құрметтеудің сыртқы факторлары мәртебені, айналасындағылар тарапынан сыйластық, мойындау сияқты құрметтеудің ішкі факторларын қамтиды.

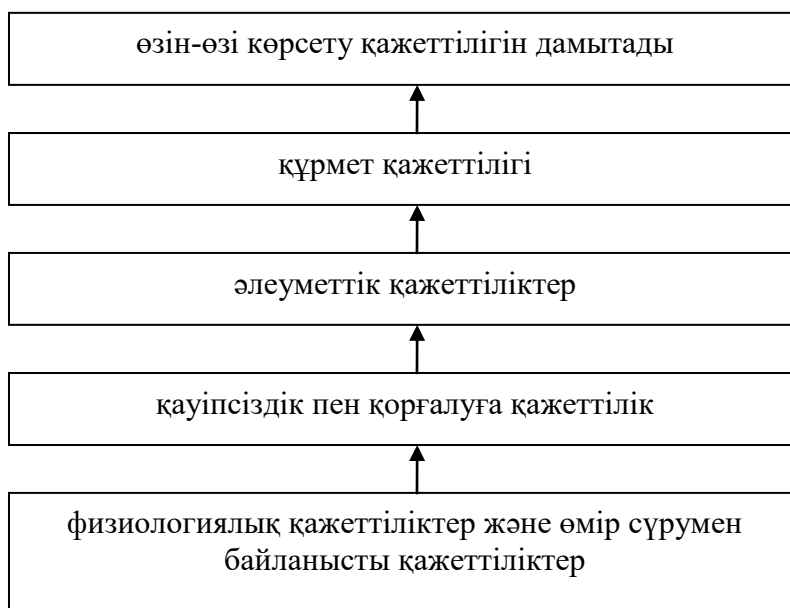
4. Әлеуметтік қажеттіліктер кейде қатыстылық деп аталады. Бұл бауырмалдыққа, қандай да бір ортақтыққа, басқалардың мақұлдауына, әлеуметтік қарым-қатынас сезіміне, достыққа деген мұқтаждық.

5. Өзін - өзі көрсету қажеттілігі-өзін-өзі жүзеге асыру, өзінің әлеуетті мүмкіндіктерінің шегіне жету, жеке тұлға ретінде өсу қажеттілігі.

Өйткені дамыта отырып, адамның жеке тұлға ретінде кеңеюде, оның әлеуетті мүмкіндігін, қажеттілігін дамытады болуы мүмкін емес толығымен қанағаттандырылды. Сондықтан қажеттілік арқылы мінез-құлық мотивациясы шексіз [2].

Маслоу әрбір нақты сәтте адамның мінез-құлқы қанағаттанғысыз қажеттіліктің ең күшті екенін көрсетті. Кезекті қажеттілік қанағаттандырылғанына қарай, ол мотивациялық рөл ойнауды тоқтатады және келесі қажеттілік ынталандырады. Бұл ретте, Маслоудың пікірінше, қажеттіліктердің күші қажеттіліктер иерархиясының сатылары бойынша Өзін-өзі көрсету қажеттіліктеріне физиологиялық қажеттіліктерден төмендейді.

Маслоу ұсынылған уәждеменің иерархиялық тұжырымдамасы қисынды және менеджерлерге жұмысшылардың уәждемесінің қалыптасуының сипатының көптеген факторларға және ең алдымен олардың әл-ауқатының деңгейіне тәуелділігінің іргелі маңызды фактісіне түсінік береді (сурет 1).

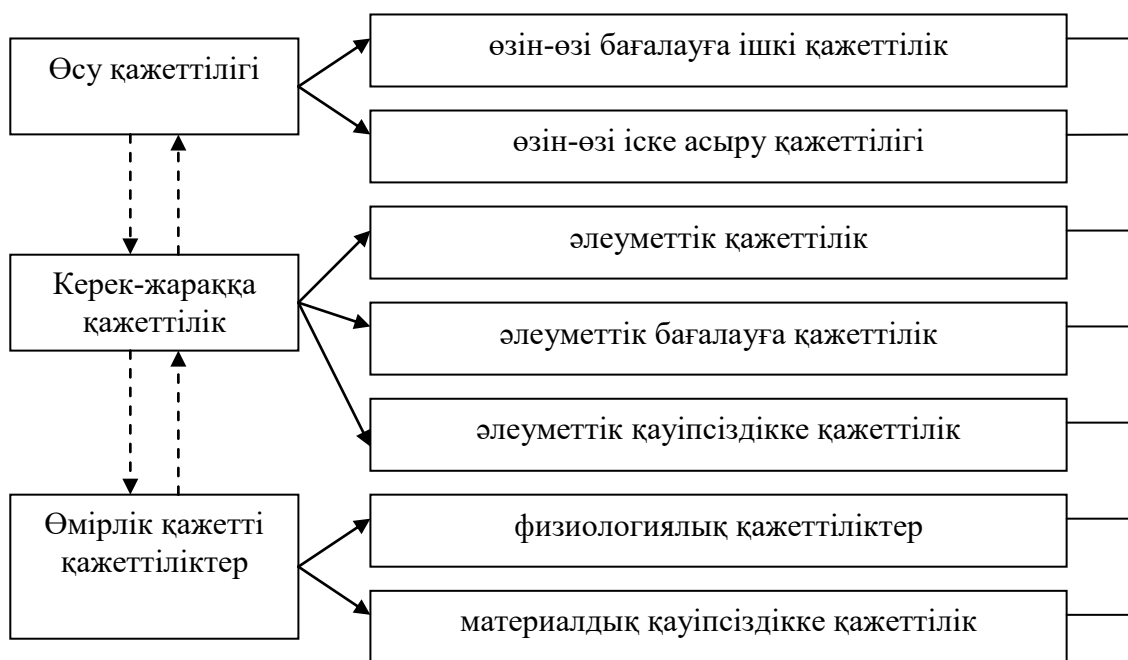


Ескерту - автор зерттелген материалдар негізінде жасаған

Сурет 1- А. Маслоу қажеттілігінің иерархиясы

Маслоу тұжырымдамасы, әсіресе практикалық менеджерлер арасында кең танымал болды. Ол мотивация мәселесін түсініп, түсіну оңай болды. Өкінішке орай, эмпирикалық зерттеулер бұл теорияның практикалық жағдайларда абсолютті қолданылуын растамады [3].

Маслоудың қажеттіліктер иерархиясы туралы идеялары ұйым қызметкерлерін тиімді ынталандыру туралы түсінікке күшті әсер етті. Кейінірек Йель университетінен келген Клейтон Алдерфер Маслоу және басқа авторлардың идеяларын пайдалана отырып, «өмір сүру, керек-жарақтар және өсу теориясы» деген атауға ие болған қолданымды тәсілді қалыптастырды. Алдерфер қажеттіліктердің үш деңгейлі иерархиясын құрды, оған май сияқты қажеттіліктерді енгізді, бірақ басқаша оларды топтарға бөлді (сурет 2). Оларға өмірлік қажетті қажеттіліктер топтары бөлінді, олар физиологиялық қажеттіліктерді және материалдық қауіпсіздікке қажеттілікті; Май бойынша барлық әлеуметтік қажеттіліктерді, оған қоса әлеуметтік қауіпсіздікке және әлеуметтік бағалауға қажеттілікті; өзін-өзі бағалауға және өзін-өзі жүзеге асыруға қажеттілікті қоса алғанда, өсу қажеттілігін қамтиды [4].



Ескерту - автор зерттелген материалдар негізінде жасаған

Сурет 2- К. Алдерфер бойынша қажеттіліктердің иерархиясы

Мюррей жұмысына сүйене отырып, зерттеушілер Девид Макклеланд пен Джон Аткинсон ұйым қызметі үшін табысқа деген қажеттіліктің, қатыстылық пен биліктің маңызды рөлін түсінуге өз үлесін қосты. Аталған қажеттіліктердің әрқайсысы қызметкерлерді ынталандырудың қуатты факторы болуы мүмкін.

Табысқа деген қажеттілік қиын және қызықты мақсаттарға жетуге ұмтылуды көздейді. Табысқа деген қажеттілік жоғары дәрежеде тән индивидтер, бұл біреу байқағанына немесе байқағанына қарамастан, нәтижеге қол жеткізе отырып, қанағаттану алады.

Егер Макклеланд бойынша алынған қажеттіліктерді Маслоу иерархиясының қажеттіліктерімен салыстырсақ, табысқа жету қажеттілігі құрмет пен өзін-өзі көрсету қажеттілігінің арасындағы ортада болады.

Қатыстылық қажеттілігі басқа адамдармен жылы және достық қарым-қатынас жасауға ұмтылады. Қатысы бар адамдар өз қызметкерлерімен тығыз байланыста жұмыс істеуді және кооперацияны жақсы көреді.

Макклеланд бойынша қатыстылық қажеттілігі Май бойынша әлеуметтік қажеттіліктерге ұқсас. Жоғары дәрежеде қатысы бар адамдар әлеуметтік мүмкіндіктерді қамтамасыз ететін ұйымдық жағдайға қанағаттанады. Сондықтан олар қызметкерлермен немесе клиенттермен жақын байланыста жұмыс істеуді қалайды.

Егер басшылар мен қызметкерлер жақсы жұмысты мақұлдаса, құрметтейді және сыйақыға ие болса, қатыстылығы жоғары деңгейдегі қызметкерлер мойындау мен құрметке ие болу үшін әрекет етуге уәжделеді.

Билікке қажеттілік адамның басқа адамдарды бақылауға және олардың мінез-құлқына әсер етуге деген ішкі ұмтылысымен байланысты. Бұл қажеттілік қалай пайдаланылатынына байланысты, ол басқарушылық табысқа өте оң немесе теріс әсер етуі мүмкін.

Биліктің екі түрі бар, олардың әрқайсысы (немесе олардың комбинациясы) осы қажеттілікті қанағаттандыра алады:

1. Жеке билікке ұмтылу осы үстемдікке қол жеткізу үшін қалғандарын үстем етуге ұмтылуды көздейді.

2. Билікке әлеуметтенген ұмтылу билікті топтық табысқа жетудің құралы ретінде алуды көздейді. Мұндай билікке ұмтылған адамдар оны басқаларға уәждеме мен оң әсер ету үшін, сондай-ақ топтық мақсаттарға қол жеткізуді қамтамасыз ету үшін пайдаланады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Менеджмент. Исследование теорий мотивации и факторов мотивационного воздействия на персонал организации / http://2balla.ru/index.php?option=com_ewriting&Itemid=117&func=chapterinfo&chapter=25616&story=18627/
2. «Зарубежный опыт с управленческим персоналом», /<http://referatcollection.ru/43297.html>
3. «Совершенствование маркетинга персонала в муниципальном органе власти», 23.03.2016 /<http://www.rosdiplom.ru/library/prosmotr.aspx?id=497753/>
4. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. Учебно-практическое пособие. – 5-е изд. перераб. и доп. – М.: ЗАО "Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2015

ОӘЖ 45.525.858.55.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И СПОСОБЫ ОЦЕНКИ

Содикжонов Ф.К., Шайхисламова М.Р., Ермолин М.Д. – студенты группы МП-2011 р-1
Научный руководитель: к.э.н., ст.преподаватель Оразова Б.Б.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада жарнаманың тиімділігі туралы материалдар қарастырылады: қамтамасыз ету принциптері мен бағалау әдістері.

Summary: This article discusses materials on the effectiveness of advertising: principles of provision and methods of assessment.

Рекламный бизнес в Казахстане в определенной степени прошел все этапы своего становления и развития. Правильно организованная рекламно-информационная деятельность в рыночных условиях влияет не только на экономическую систему, но и на отрасли, предприятия и отдельных потребителей. Однако у рекламы есть свои плюсы и минусы. Рекламодатель должен установить рекорд по эффективности рекламы.

Это позволяет получить информацию о целесообразности рекламы и эффективности ее отдельных средств, а также определить условия эффективного воздействия рекламы на потенциальных покупателей.

В большинстве случаев эффективность отдельных рекламных инструментов или кампаний не может быть определена с абсолютной точностью. Однако приблизительные расчеты оказались вполне оправданными.

Существуют такие виды эффективности, как экономическая эффективность рекламы и эффективность психологического воздействия индивидуальных рекламных средств на сознание человека (внимание к рекламе, память и др.). Если это приводит к приобретению потенциальных потребителей, то психологическое воздействие является наиболее эффективным [1].

Таким образом, экономическая эффективность рекламы зависит от степени ее психологического воздействия на человека. Экономическая эффективность рекламы во многом определяется измерением ее влияния на развитие торговли. Можно точно определить, какое влияние оказывает реклама, если продажа товара происходит сразу после воздействия на рекламу. Это, прежде всего, с точки зрения рекламы потребительских товаров.

Кроме того, покупка дорогого долгосрочного продукта, как правило, происходит до тех пор, пока он не станет очевидным. При этом рекламный эффект может наблюдаться не сразу. Прежде всего, покупатель узнает о выпуске товара, а затем его заинтересует подробная информация о его качестве и свойствах. После этого они могут выбрать рекламируемый продукт и подтвердить свое желание купить его, только в конце они его покупают. ×Проанализируйте операционные и бухгалтерские данные, чтобы определить, насколько реклама влияет на рост оборота.

При этом следует иметь в виду, что помимо рекламы на продажу товара влияют также его качество и потребительские свойства, цена, внешний вид, а также местоположение торгового предприятия, уровень культуры обслуживания потребителей, наличие аналогичных товаров или реализуемых товаров, экономическая эффективность рекламы по экономическим результатам, достигнутым за счет использования рекламных носителей или рекламной кампании.

Экономический результат определяется соотношением между прибылью от дополнительного оборота, получаемой под воздействием рекламы, и

затратами на нее. Результаты этого соотношения можно выразить тремя способами:

1. эффект рекламного мероприятия равен затратам на его реализацию.
2. эффект от рекламного мероприятия дороже (полезнее).
3. Эффект от рекламного мероприятия небольшой (убыточный).

Однако полученных данных все еще недостаточно для сравнения экономической эффективности затрат на различные виды рекламной деятельности. Эффективность затрат на рекламу характеризует ее полезность.

Рентабельность рекламы - это отношение прибыли к убытку. Эффективность психологического воздействия средств рекламной информации характеризуется объемом охвата потребителей, достоверностью и глубиной воздействия, остающегося в памяти человека, степенью внимания. Эффективность психологического воздействия рекламы на потребителя можно определить с помощью наблюдения, эксперимента или опроса.

Метод отслеживания используется для изучения влияния отдельных рекламных носителей на потребителей. Этот метод пассивен, так как контроллер не оказывает никакого влияния на покупателя, напротив, он этого не замечает [2].

Согласно заранее разработанной схеме, Наблюдатель записывает полученные данные, после чего они всесторонне анализируются. Например, наблюдатель отметит, какой ярмарочный или выставочно-распродажный стенд привлекает внимание покупателей, как долго прохожие будут стоять у определенной витрины, сколько людей зайдет в магазин, увидев витрину, какой товар на витрине вызовет наибольший интерес и каков на него спрос.

Метод контроля позволяет оценить психологическое воздействие рекламы в естественных условиях, когда потребитель находится в непосредственном контакте с конкретным рекламным носителем.

Оценивая эффективность отдельных рекламных инструментов, они определяют, в первую очередь, достигнет ли этот инструмент поставленной перед ним цели. Показателем эффективности средств, с помощью которых рекламирует себя розничный бизнес, является отношение количества посетителей магазина к среднему количеству посетителей в день за период использования средств.

Эти данные могут быть получены с помощью контроллеров или фотоэлементов. При использовании метода контроля во всех случаях должно быть выполнено несколько условий: мониторинг должен проводиться в будние дни, которые не характеризуются высокой интенсивностью потока клиентов (желательно в середине недели); продолжительность мониторинга зависит от характера рекламного носителя, эффективность которого определяется. Наряду с методом контроля широко используется экспериментальный метод. Этот метод активен 3 раза.

Изучение психологического эффекта рекламы происходит, когда экспериментатор искусственно проводит эксперимент. Если контроллер пишет, что потребителю принадлежит определенный показатель продукта, то

экспериментатор может изменить продукт, а затем наблюдать за изменением реакции потребителей.

Таким образом, экспериментатор сможет создавать различные комбинации рекламных инструментов и выбирать наилучший выбор, сравнивая реакцию покупателей [3].

Особенно широкое развитие получило изучение эффективности психологического воздействия рекламных средств с помощью экспериментов. Психологическая эффективность рекламных носителей, таких как публикации в газете или журнале, определяется следующим экспериментом. Сообщение содержит проспект, каталог или этикет с текстом запроса на отправку образца.

Метод опроса также относится к активным методам определения психологического воздействия рекламы. Этот метод более трудоемкий, но гораздо более надежный, чем другие, поскольку позволяет покупателю определить свое отношение не только к рекламному инструменту, но и к отдельным компонентам этого инструмента.

Используя метод опроса, вы можете оценить влияние рекламного инструмента на потребителей и определить, какие элементы его дизайна привлекают наибольшее внимание и лучше всего запоминаются. Для определения эффективности того или иного рекламного инструмента создаются анкеты, которые доводятся до потребителей по заранее разработанной программе в письменной форме, в индивидуальных беседах, по радио или телевидению.

Обобщение и анализ полученных ответов позволяет сделать соответствующие заключения. С помощью опроса можно определить, какие рекламные носители (плакат, рекламный фильм, реклама, демонстрация товара) влияют на покупателя при покупке того или иного товара. Например, чтобы определить, какое из средств рекламной информации привлекло внимание покупателя к новому товару, можно воспользоваться следующим опросом: как вы узнали о появлении нового товара: а) от знакомых; б) от рекламы на радио, в газете; в) увиденной в витрине магазина; г) в процессе просмотра товаров в магазине; д) из телевизионной программы.

Проведение анкетирования занимает много времени и привлекает к этой работе большое количество людей. Однако полученные результаты могут быть недостаточно полными. Дело в том, что иногда даже для себя покупатель не понимает, что приобретая товар под воздействием рекламы или совета одного или руководствуясь какими-то другими соображениями [4].

Кроме того, иногда устный опрос покупателей может вызвать у них настороженность. Поэтому лучше предложить им заполнить анкету, чтобы покупатель знал ее назначение и старался более точно ответить на вопросы.

Эффективность рекламной деятельности или отдельных средств рекламной информации может быть выражена с помощью количества пользователей, охваченных рекламой, и затрат на одного зрителя, читателя и т.д.

Таким образом, целесообразность публикации газетной рекламы в конкретном печатном органе определяется путем определения общего количества людей, которые могут ее прочесть (это число в основном зависит от тиража газеты), или размера стоимости рекламы на одного читателя. Чем больше читателей охвачено рекламой, тем ниже ее стоимость на одного человека.

Данные об эффективности психологического воздействия рекламы позволяют прогнозировать ее эффективность.

Условия рыночной экономики привели к ускоренному развитию рекламы в нашей стране как социального института и сферы профессиональной деятельности сотен тысяч людей. Из любительского торгового предложения реклама становится сложным механизмом воздействия на потребителя. При достаточном количестве переводческой и отечественной литературы по рекламе наблюдается дефицит эффективных идей и новых решений во всех сферах рекламы.

Список использованной литературы:

1. Амблер Т. Маркетинг и финансовый результат. Новая метрика богатства корпорации: пер. с англ. / Т. Амблер. – М.: Минстат, 2013. – 248 с.
2. Бове К.Л. Современная реклама: пер. с англ. / К.Л. Бове, У.Ф. Арэнс. – Тольятти: Издательский Дом Довгань, 2011. – 704 с.
3. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти; пер. с англ. Н. Габенов, В. Кузин. – СПб.: Питер, 2011. – 860 с.
4. Шульц Д. Стратегические брендкоммуникационные кампании / Д. Шульц, Б. Барнс; пер. с англ. В.Г. Быстров. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2013. – 512 с.

ӘОЖ 332.122 (574.5)

ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ ӨНДІРІСТІК ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘЛЕУЕТІ

Спабекова Д.- ЭФ-18-1К2 тобының студенті,
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., доцент Абдикеримова Г.И.
М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті. Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматривается экономическое положение Туркестанской области. Информация о ВВП, промышленности области, проведен обзор валового регионального производства.

Summary: This article discusses the economic situation of the Turkestan region. Information about the GDP and industry of the region, as well as an overview of the gross regional product is provided.

Түркістан облысы 2018 жылдың 19 маусымында Оңтүстік Қазақстан Облысының атауын өзгерту арқылы жүзеге асқан болатын. Қазақстан Республикасының тұңғыш Президенті Н.Назарбаев Елбасы атап өткендей, Түркістан облысының орталығы Түркістан қаласы және де аталған облыс Қазақ Хандығының, жалпы бүкіл Түркі дүниесінің саяси және рухани астанасы болды. Облыстың экономикасы 2018 жылдан қазіргі уақытқа дейін едәуір дамыған.

Елдің Жалпы ішкі өнімінің 2020 жылдың көрсеткіші бйынша Түркістан облысы -3,3% құрайды. Өңірдің жалпы өңірлік көлемі 2019 жылдың көрсеткіші бойынша 2 353,5 млрд тг немесе 104,9% құраған.

ЖӨӨ өнідірсінде ауыл шаруашылығы, балық және орман шаруашылығының үлесі 441,1 млрд тг немесе 18,7%, өнеркәсіп 16,7% ,білім беру 251,2 млрд тг, ал құрылыс 239,7 млрд тг немесе 10% құрады.

Соңғы жылдары облыста өнеркәсіп өндірісінің баяулауы байқалады, оның себебі өңірдегі уран өңдеу кәсіпорындар көлемінің азаюы болып табылады. Уран өндірісіндегі кәсіпорындар “ Қаратау” ЖШС, “ Орталық тау-кен” кәсіпорны, “Инкай” БҚ, және т.б. Әлемдік нарықта уранның бағасын тұрақтандыру мақсатында еліміздің Энернетика Министірлігі уран өндіруді жыл сайын 20%-ға қысқартуды қолға алды. Бұл өз кезегінде аймақтағы өндіріс көлеміне теріс әсерін тигізеді.

Сонымен қатар, аймақта 2021 жылдың дерегіне сәйкес металлургия өнеркәсібі 97,7% , сусындардың 75,5%, тоқыма өндірісі 64,9%, қағаз және қағаздан жасалынатын бұйымдар 89,5% көлемдерінің жоғарыда айтылған жылдың қаңтар-наурыз айларында төмендеуі байқалады.

Сонымен бірге, аталған аймақта ауыл шаруашылығы өзге облыстарға қарағанда дамыту әлеуеті зор және мал шаруашылығы да айтарлықтай даму үстінде. Өңірдің үздіксіз дамуы облыстың аграрлы индустриялды әртараптандыру негізінде ауыл шаруашылығын одан әрі дамуына орасан зор пайдасын келтіреді.

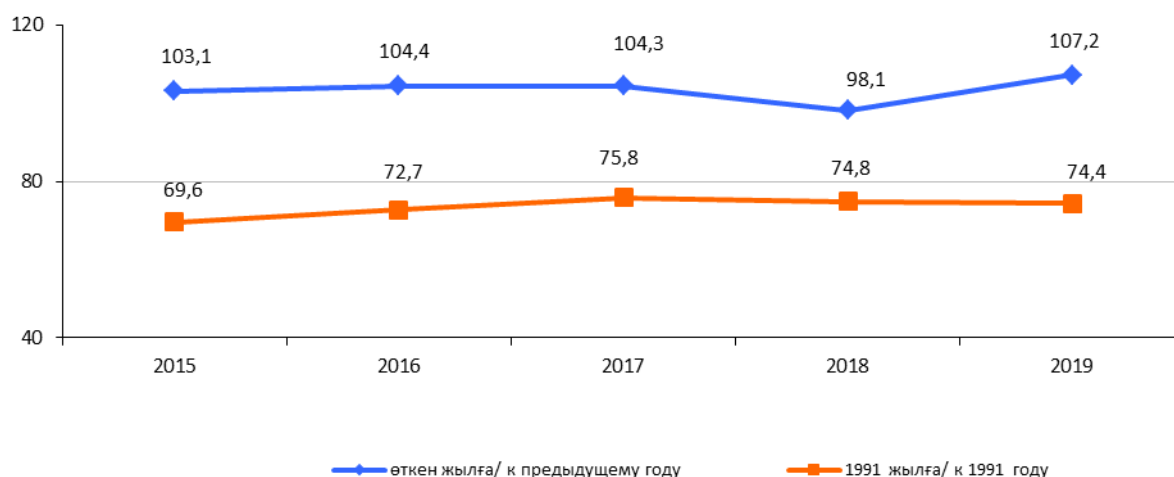
Түркістан облысы ірі индустиялды әртараптандыру негізінде ауыл шаруашылығын одан әрі дамуына орасан зор пайдасын келтірді.

Түркістан облысының ірі сауда логистикалық орталығына айналу мүмкіндігі жоғары. Сондай ақ Түркістан облысының басым аймағы туризм болып табылады. Бүгінгі күні өңірде 1000 нан астам тарихи мәдени мұра және 4 ерекше қорғалатын аумақ бар. Облыстың жылдан жылға көркейюінің арқасында келуші туристердің саны жыл сайын өсіп келеді. Мысалы, соңғы 3 жылда туристердің саны 25%-ға артты.

Облыстың үдемелі жаңғыру болашағы зор инвесторлар тарту үшін аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамытудың 2021-2025 жылдарға арналған кешенді жоспары әзірленеді.

Өңдеу өнеркәсібі облыста тамақ өнеркәсібінде жеңіл және хими өнеркәсібінде, фармацевтикада және т.б кеңінен дамыған. Өңдеу өнеркәсібін дамыту мақсатымен 498,1 млрд тг сомасына 13 жобаны іске қосу жоспарланып отыр.

“Цифрлық Қазақстан” мемлекеттік бағдарламасы бойынша өнеркәсіптік кәсіпорындарда “ Индустрия 4.0” цифрлық технологияларды енгізе отырып жұмыстар жүргізу жоспарлануда. Қорытындысында 2025 жылға қарай өнеркәсіп өнімінің көлемі номиналды түрде 2020 жылмее салыстырғанда 1,3 есеге ұлғаяды және МҚҰ-102,4% немесе 713 млрд тг құрайды[1,2].



Сурет 1- Облыс бойынша өнеркәсіп өндірісінің нақты көлем индексі

Бұл шаралар жалпы өңір бойынша өнеркәсіп көлемін 35%-ға, еңбек өнімділігін-52% - ға арттыруға мүмкіндік береді. Туристер ағыны жылына 1,2 миллионнан 2,5 миллион адамға дейін артады. Кем дегенде 40 мың жаңа жұмыс орны құрылады [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1900001056>
2. https://nurbank.kz/up_files/2020/pril_1_perechen_proektov_kaz.docx
3. <https://primeminister.kz/kz/news/2021-zhyly-ondeu-salasynyn-ondiris-kolemin-arttyratyn-ush-zhana-zhoba-iske-kosylady-kr-iidm-1623614>

УДК 336.58

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РК

Суюнкулов Ж.А., Матёкубов В.А., Умирзоков Х.Т.– студенты группы ЭУ-2011 р-1
 Научный руководитель: к.э.н., профессор Жакешова А.П.
 Университет Мирас, г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Қазақстан Республикасының қаржы жүйесі, оның құрылымы қарастырылған және қаржы жүйесіне талдау жасалынған.

Summary: This article discusses the financial system of the Republic of Kazakhstan, its structure and analysis of the financial system.

Финансовая система государства представляет собой совокупность финансово-экономических институтов, каждый из которых опосредует фонд денежных средств, это определение в экономическом смысле.

Финансовая система Республики Казахстан носит рыночный характер, состоит, как правило, из пяти звеньев: государственный бюджет, местные финансы, специальные фонды, финансы государственных банков, финансы государственных предприятий и корпораций.

Структура финансовой системы. В современных условиях финансовая система состоит из четырех разделов-государственный бюджет, муниципальные финансы, финансы государственных предприятий и

специальные государственные фонды. Вместе они составляют собственную финансовую основу социально-экономической деятельности государства [1].



Рисунок 1- Структура финансовой системы

Центральное место в финансовой системе занимает государственный бюджет - крупнейший валютный фонд, используемый правительством для финансирования своей деятельности. За счет государственного бюджета содержится значительная часть армии, полиции и здравоохранения, с помощью которых государство влияет на экономические процессы.

Проблемы состояния и развития финансовой системы Республики Казахстан. По мнению многих экспертов, после достижения финансовой стабилизации Казахстан преодолел самый сложный пик структурных экономических изменений и добился значительных успехов, реализуя свою стратегию и тактику экономических реформ.

Несмотря на сложность экономической ситуации, в последние годы из республиканского бюджета выделяются значительные средства на поддержку отечественных товаропроизводителей, восстановление и оздоровление государственных предприятий, инвестиционные и социальные проекты, малый и средний бизнес. В частности, только в 2015 году на эти цели направлено более 15% бюджетных средств, или 26,9 млрд. долл.тенге, в том числе на развитие агропромышленного комплекса - 9,8 млрд. тенге. тенге или 91,4% было направлено на прогноз. Кредиты на финансирование инвестиционных проектов составляют 3,6 миллиарда долларов. или 99,5% от плана, а для неплатежеспособных предприятий – 5,8 млрд. тенге.тенге или 97,1% от плана [2].

В целях расширения производства и привлечения иностранного капитала для приобретения навыков маркетинга и управления в 2015-2016 годах иностранным инвесторам был передан ряд крупных предприятий черной и цветной металлургии и химической промышленности. Вы можете, конечно,

критиковать правительство за эти меры, особенно для нас, никто не застрахован от ошибок в таком очень сложном и совершенно новом бизнесе, но факт остается фактом. Только в 2006 году эти предприятия произвели более 190 миллиардов единиц продукции. тенге, что составляет 28% от общего объема промышленного производства.

По сравнению с соответствующим периодом 2015 года увеличилось производство стали (на 6%), готового проката (на 7%), рафинированной меди (в 1,4 раза), магния и магниевых сплавов (в 1,5 раза), свинца в концентрате (на 5,8%), глинозема (на 5,8%). Производство железной руды и чугуна также увеличилось. Но самое главное, что удалось сохранить занятость и предотвратить крупные социальные конфликты, и сейчас принимаются меры по усилению контроля за налоговыми поступлениями с этих предприятий. Создание конкретного собственника остается главной задачей правительства, что позволяет нам расширять доходную базу бюджета. В 2006 году темпы приватизации в соответствии с отдельными индивидуальными проектами значительно ускорились. В настоящее время все крупные предприятия находятся в частных руках. В этот период проводится большая работа по завершению приватизации объектов по индивидуальным проектам.

Вместе с тем, как и в других странах с переходной экономикой, развитию бюджетной сферы в последние годы препятствовали снижение уровня государственных доходов в результате тяжелого кризиса предыдущих лет и высокой инфляции, в первую очередь ухудшение финансового состояния и финансовой дисциплины на государственных предприятиях, слабое налоговое администрирование и растущие трудности налогообложения частного сектора. Например, отношение доходов государственного бюджета к ВВП снизилось с 22,3% в 2013 году до 16,9% в 2006 году, в том числе налоговых поступлений с 15,6% до 11% ВВП [3].

Основную долю налоговых поступлений в 2016 году обеспечили налоги на потребителей – 40,7% от общей суммы налога.

Доходы бюджета в 2017 году составят 15,3% ВВП, в том числе налоговые - 11,7%, в 2008 году - 16,4% и 12,2% ВВП соответственно.

В целях решения основных проблем, связанных с общей политикой в области государственных расходов, в 2016 году начаты масштабные реформы: оптимизация сети и структуры социальной сферы, реорганизация системы центральных и местных исполнительных органов, Реформа жилищно-коммунального хозяйства, социальной защиты населения и пенсионного обеспечения.

В целях решения социальных проблем республики в 2017 году Правительством Республики Казахстан были предприняты значительные шаги по укреплению доходной части государственного бюджета. Основными направлениями в этой сфере стали усиление контроля за налоговыми поступлениями и работа с частными налогоплательщиками, совершенствование методов администрирования сбора налогов, модернизация и компьютеризация налоговых служб республики. Однако эти меры не дали быстрых результатов, и

в 2006 году финансовые возможности государственного бюджета были ограничены. В этой связи основной акцент в бюджетной политике этого года был сделан на более эффективное управление государственным имуществом, рациональное использование государственных средств, усиление контроля за целевым расходованием средств налогоплательщиков. Работа в данном направлении будет вестись непрерывно и системно.

Основными приоритетами государственной инвестиционной программы являются развитие социальной и производственной инфраструктуры, а также активизация жилищного строительства. В перечень инвестиционных проектов входят проекты по восстановлению системы образования, развитию дорожной сети, реконструкции ирригационных систем и систем водоснабжения. Финансирование проектов осуществляется за счет средств государственного бюджета, а также средств, предоставленных иностранными донорами.

По объему привлечения прямых иностранных инвестиций на душу населения Республика уверенно входит в первую пятерку стран Центральной и Восточной Европы, а также СНГ. По данным Европейского банка реконструкции и развития, общий приток прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана за период 1999-2016 годов составил 2761 млн. долл. США. К сожалению, в ближайшем будущем нет необходимости полагаться на внутренние ресурсы. Нам нужны лучшие практики, новые технологии и ноу-хау, управленческие и маркетинговые навыки. Поэтому мы прилагаем большие усилия для создания благоприятного инвестиционного климата в стране.

Можно отметить, что в настоящее время в Казахстане имеется достаточно развитая законодательная и институциональная база для эффективного привлечения и использования иностранных инвестиций. Сегодня у нас более либеральный налоговый режим по сравнению с другими государствами СНГ, с ограниченным количеством налогов – 45 налогов против 11 в старом налоговом законодательстве. 1 прогресс реформ в Республике также важен. По данным Всемирного банка, Казахстан является лидером и инициатором реформ среди стран СНГ.

Еще одним фактором являются структурные реформы. Согласно планам правительства, все радикальные реформы должны быть завершены в ближайшие два года. Транзитный статус экономики Казахстана, которая переходит от административной системы к рыночной, будет одним из наиболее стабильных. Для этого созданы все условия. Это законодательная база рынка, инвестиционные пакеты, способ организации бюджетной, налоговой, валютной и антиинфляционной политики и, в конечном счете, способ организации отношений не только в экономике, но и в обществе. Республика создала достаточно прочную основу для устойчивого экономического роста в будущем.

- Финансовый контроль в Казахстане осуществляется финансовой полицией и Министерством финансов. В настоящее время нормативно-правовая база финансовых отношений все еще реформируется, но

установленных правил достаточно для регулирования финансовых процессов в Республике Казахстан.

- Сегодня остро стоит вопрос профицита государственного бюджета. Это свидетельствует о плохо продуманной стратегии фондов.

- Кроме того, несмотря на неоднократное повышение заработной платы работников бюджетной сферы, в нашей республике по-прежнему сильна дифференциация денежных доходов населения. Регулирование этого вопроса может привести к увеличению налоговых поступлений в бюджет Республики Казахстан в будущем.

Сегодня приоритетной задачей Республики Казахстан, на мой взгляд, является решение вышеперечисленных проблем.

Список использованной литературы:

1. Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу закона, от 24.04.95 № 2235 «О налогах и других платежах в бюджет».
2. Ковалев В.М. Общая теория финансов. - М., 2007 г.
3. Донцов Л.В., Никифоров Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. 2010, 2-е издание стр 43-44

УДК 336.76

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ

Суюнов Я.М., Хайдаров Т.Г., Каримов А.М.– студенты группы ЭУ-2011 р-1

Научный руководитель: к.э.н., профессор Жакешова А.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада екінші деңгейлі банктердің экспорттық-импорттық операциялары, оферта, акцепт, коносамент, коммерциялық шот және сақтандыру куәлігі қарастырылған.

Summary: This article discusses the export-import operations of second-tier banks, offer, acceptance, bill of lading, commercial account and insurance certificate.

Экспортно-импортные операции, как правило, связаны с использованием определённых стандартных документов и форм, в частности, счёта-проформы, заказа на поставку, коммерческого счёта (инвойса), документарного аккредитива, коносамента, сертификата происхождения товара, акта (свидетельства) об осмотре товара, консульского счёта, упаковочного листа и страхового свидетельства. Коммерсанты, занимающиеся международной торговлей, должны иметь представление о правильном использовании данных документов, а также о потенциальных подвохах, которые таит в себе каждый из указанных документов [1].

Как производится расчет экспортно-импортных операций? Следует иметь в виду, что все товары, поставляемые головными организациями транснациональных корпораций (ТНК) их дочерним компаниям, находящимся за рубежом, включены в импортные и экспортные цены. Только этот метод позволяет нам учитывать внутренний обмен, осуществляемый в рамках ТНК, включающий международную торговлю. На основании полученных

таможенной службой статистических данных можно определить процентную долю ТНК в сфере международной торговли.

Международные коммерческие сделки, а также сделки на локальных рынках, как правило, основаны на обмене коммерческими объектами между сторонами. В международных сделках договор купли-продажи предусматривает заключение сторонами ряда дополнительных соглашений с банками, транспортными и страховыми компаниями, представленных в виде стандартных документов [2].

Требования к документам, представляемым в рамках международных сделок, особенно в случае так называемой "документарной продажи" - классическое экспортное предложение, предусматривающее предоставление продавцом в банк отгрузочных документов для оплаты по документарному аккредитиву, может иметь решающее значение. Здесь следует рассмотреть возможную последовательность действий в рамках международной торговой сделки:

Запрос импортера обычно поступает в форме, называемой RFQ (запрос предложения, запрос цены) или RFP (запрос предложения, запрос предложения).

Предложение. На этом этапе, помимо указания цены, экспортер может захотеть предоставить полное контрактное предложение. Общепринятой практикой для экспортера является отправка счета - проформы-документа с указанием основных условий покупки и продажи, включая цену, условия поставки и оплаты.

Альтернативным способом заключения международного договора купли-продажи является возможность сделать предложение в виде экспортера или импортера с использованием формы специальных условий Международного стандартного договора купли-продажи ИСС.

Предполагается, что обычный международный договор купли-продажи ИСС состоит из двух частей, и если стороны используют первую часть (так называемые "специальные условия", аналогичные официальному счету или заказу на поставку), они также хотят использовать общие правила и условия.

Принять. Согласно закону договор считается заключенным после одностороннего принятия покупателем предложения продавца. Приемка обычно происходит в заказе на покупку, выданном покупателем, что означает согласие с ценами и условиями (или другим предложением о продаже) в счете-фактуре. Следует отметить, что в сделках с участием крупного коммерческого покупателя заказ на поставку часто является предметом основного договора, представляющего собой предложение, имеющее первоначальную юридическую силу. В таких случаях подтверждением такого заказа продавцом является акцепт.

В случаях, когда предполагается, что оплата производится посредством документарного аккредитива, покупатель обязан открыть или предъявить аккредитив до отгрузки товара. В идеале в договоре купли-продажи должен быть указан крайний срок открытия аккредитива для покупателя. В других

случаях рекомендуется разумный срок. Покупатель открывает аккредитив путем заполнения заявки на открытие документарного аккредитива.

"Накладная. Этот основной документ действует как квитанция, удостоверяющая, что товар был получен без видимых внешних повреждений и в соответствующем количестве. В нем также устанавливаются права держателя коносамента по отношению к перевозчику, предусмотренные договором. В рамках контракта, заключенного на условиях CIF, экспортер, как правило, должен предоставить импортеру коносамент. Коносамент позволяет продавать товары, когда они находятся в пути, и является основным документом в рамках документарного аккредитива.

- Страховое свидетельство. Согласно термину CIF Инкотермс 2010, экспортер обязан потребовать страховую выплату, предусмотренную Инкотермс 2010, в размере 110 % от стоимости Товара (10 % от номинальной стоимости предназначено для покрытия минимального дохода, рассчитанного импортером; можно потребовать большую сумму страхового возмещения).

6. представление документарного аккредитива. В нашем примере контракт предусматривает оплату через документарный аккредитив. Если вы используете банковскую терминологию, импортер упоминается как клиент (заявитель\участник счета), а экспортер упоминается как бенефициар по документарному аккредитиву. Документарный аккредитив включает в себя условия, на которых банк производит платеж. Как правило, эти условия включают в себя набор документов, которые бенефициар (экспортер) обязан предоставить, таких как коммерческий счет, страховой сертификат, упаковочный лист, сертификат проверки, коносамент и т.д.

7. подтверждение аккредитива. Для целей этого примера предположим: получатель сказал, что аккредитив должен быть подтвержден. Таким образом, экспортер требует, чтобы импортер получил подтверждение аккредитива от другого банка (обычно в стране-экспортере), то есть подтверждающий банк передает свое безотзывное обязательство произвести платеж в соответствии с условиями аккредитива. Это может быть полезно для экспортера, который предпочитает работать с относительно близким и надежным казначеем, таким как его банк. Предположим, что подтверждающий банк согласился подтвердить аккредитив.

Важно знать, что не все аккредитивы подтверждены. Подтверждение - это дополнительная банковская услуга, предоставляемая для отдельного платежа, поэтому имеет смысл, если банк, предоставляющий аккредитив экспортера (банк-эмитент), не хочет рисковать тем, что не сможет произвести платеж. Конечно, экспортеру может быть удобнее работать с известным ему банком, и это веская причина требовать предъявления подтвержденного аккредитива.

Проверка документов банком. Подтверждающий банк принимает документы, проверяет их и, если находит, что они соответствуют требованиям аккредитива, производит или обещает произвести платеж экспортеру по аккредитиву. В зависимости от типа аккредитива у экспортера есть множество способов получения платежа. Он может получить платеж немедленно

(аккредитив с оплатой "по предложению") или позже (аккредитив с оплатой "с отсрочкой"), или его можно учесть в Трате, подлежащей оплате в будущем, немедленно переведев часть суммы получателю (аккредитив "принятие" или "несоциализированный" аккредитив) [3].

Подтверждающий банк передает документы банку-эмитенту, если он считает их соответствующими требованиям, возмещает подтверждающему банку средства, выплаченные им по аккредитиву, а затем передает документы импортеру и списывает с его счета сумму аккредитива. И импортер использует транспортные документы, чтобы принять доставку товара от перевозчика. Это схема, которая появляется, потому что все работало так, как планировалось. Однако следует иметь в виду, что отгрузочные документы часто содержат ошибки при их первом представлении в банк для оплаты, и что исправление и/или согласование таких ошибок может занять некоторое время, а в некоторых случаях задержать или даже помешать оплате.

Список использованной литературы:

1. Панкратов Ф.Г., Серегина Г.К. Коммерческая деятельность: Учебник. –М.: ИВЦ “Маркетинг”, 2006. –328 с.
2. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги: Пер. с англ. / Под ред. М.А. Гольцберг. М.: Бином. 2014. – 480 с.
3. Международные инвестиции и международные закупки: Учеб. пособие. / Под ред. В.Е. Есипова. – Спб.: СПбГУЭФ, 2008. – 313 с.

ОӘЖ 369.15.48.5.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ АГРОӨНЕРКӘСІПТІК ӨНДІРІСІНІҢ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІН БАСҚАРУ

Тасбауов М.Б., Тастанбеков Н.Ж., Бегімхан М.М. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к, аға оқытушы Оразова Б.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация об управлении развитием сельскохозяйственного производства в Казахстане.

Summary: This article provides information on managing the development of agricultural production in Kazakhstan.

Соңғы он жыл ішінде Қазақстанның аграрлық секторы тұрақты даму үрдісіне ие (1-кесте) болып келеді. Ауыл шаруашылығы өнімдерінің барлық түрлері бойынша, тіпті 2019 жылы, астықты қоспағанда, өсімдік шаруашылығы және мал шаруашылығы өнімдерін өндіру көлемінің тұрақты өсуі болды. Қазақстан астық пен бидай ұнын әлемдегі жетекші экспорттаушылардың бірі болды.

Соңғы 5 жылда республикада орташа есеппен 17 млн.тонна астық, яғни жан басына шаққанда 1 тоннадан астам астық өндірілді, бұл елдің ішкі қажеттілігін және шамамен 6-8 млн. тонна экспорттық әлеуетті толық қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Сүт өнімдерін өндіру үшін жұртшылық шаруашылығы және өзге шаруашылық жүргізуші субъектілердің өндірген сүтін жинақтап, арнай өнеркәсіп әрекет етеді.

Кесте 1- Ауыл шаруашылығы өнімдерінің негізгі түрлерін өндіру

Өнім	2017 ж.	2018 ж.	2019 ж.	2019 жылға % -бен	
				2009 ж.	2018 ж.
Астық	11565,0	20830,5	12185,2	105,4	58,5
Көкөністер және бақша өнімдері	1965,2	3309,5	3695,1	188,1	111,7
Ет	622,6	898,3	937,4	150,6	104,4
Сүт	3535,2	5303,9	5341,2	151,1	100,7
Жүн, тонна	22,9	36,4	37,6	164,2	103,3
Жұмыртқа (млн. дана)	1692,2	3306,4	3700,9	218,7	112,0
Ескерту - дереккөз негізінде автормен дайындалған					

Мал мен құс, мал шаруашылығы өнімдерінің тұрақты өсуі байқалды. 2014-2019 жылдары шаруашылықтың барлық санаттарында мал мен құс санының орташа жылдық өсу қарқыны 45,6%-ды (2-кесте), ал мал шаруашылығы өнімдерін өндіру 2-3%-ды құрады.

Кесте 2- Қазақстандағы ауыл шаруашылығы жануарлары мен құстарының саны, мың бас

Жануарлар түрі	2014 ж.	2019 ж.	2019 ж. 2014 жылға % -бен
ІҚМ	5440,2	6175,3	113,5
сүтті сиырлар	2448,6	2751,3	112,4
Қойлар және ешкілер	14274,8	17988,1	126,0
Шошқа	1313,3	1344,0	102,3
Жылқы	1160,0	1528,3	131,7
Құс	26325,4	32780,6	124,5
Түйе	129,5	169,6	130,9
Шартты мал басы (қайта есептегенде) ІҚМ)	8690,9	10377,6	119,4
Ескерту - дереккөз негізінде автормен дайындалған			

Мысалы, теріс динамикасы бар өңірлерге Қостанай облысы мен Нұр-Сұлтан қаласын атап өтуге болады. Жамбыл, Қарағанды, Түркістан облыстары сүт өндіруде айтарлықтай өсімге қол жеткіздіргені белгілі болып отыр (3-кесте).

Тамақ және қайта өңдеу өнеркәсібі өнімдерінің өзіндік құнының құрылымында буып-түю материалдарына жұмсалатын шығындар өндірілетін өнімге байланысты шамамен 10-30% - ды алады.

Жұртшылық шаруашылықтарда өндірілген сүт нарыққа түспейді, сондықтан нарықтағы жағдайды талдау және болжау кезінде осы көрсеткішті есепке алу нақты көріністі бұрмалайды [2]. Әйтсе де, статистикалық

мәліметтердегі жұртшылық шаруашылығында өндіріліп жатқан сүт өндірісінің көрсеткіштерін жинақтап, салыстыру жұмыстарын жүргіздірілді (4-кесте).

Кесте 3- Шаруашылық жүргізуші барлық санаттардағы сүттің барлық түрлерін өндіру, мың т. (2011-2018 ж.ж.)

Облыс	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Қазақстан Республикасы	5232	4851	4930	5067	5182	5341	5503	5 686
Ақмола	362,4	305,7	329,4	351,4	360,6	378,6	385,3	387
Ақтөбе	325,2	328,8	301,4	301,8	302,0	307,1	315,4	327
Алматы	668,6	670,2	672,2	663,5	672,2	684,2	696,9	758
Атырау	55,5	56,6	57,3	57,6	65,7	58,8	61,3	63
Батыс Қазақстан	226,7	223,6	224,7	224,6	226,4	227,6	231,9	234
Жамбыл	279,3	284,1	284,2	290,1	294,7	297,6	306,2	314
Қарағанды	352,7	357,9	374,5	388,4	408,7	436,2	456,7	472
Қостанай	580,6	332,3	341,1	359,6	375,7	380,2	384,1	410
Қызылорда	79,0	78,3	83,3	85,8	87,5	88,6	89,8	91
Маңғыстау	7,7	9,1	8,9	8,8	9,2	10,9	11,7	12
Түркістан	662,1	660,7	679,5	699,9	710,6	721,7	734,4	706
Павлодар	348,4	351,4	351,8	355,0	361,7	364,4	371,0	383
Солтүстік Қазақстан	555,1	447,8	458,5	473,3	504,1	525,6	546,1	555
Шығыс Қазақстан	723,8	740,1	758,2	778,1	792,4	839,3	879,6	917
Нұр-Сұлтан қ.	1,9	1,8	2,3	1,7	0,6	0,5	0,5	0,3
Алматы қ.	0,8	0,5	11,4	11,5	5,2	5,1	5,2	5
Шымкент қ.	-	-	-	-	-	-	-	45
Ескерту - дереккөз негізінде автормен дайындалған								

2011-2018 жылдардағы статистикалық мәліметтерге сүйенсек, сүт өндірісінде өсім байқалады. 2018 жылғы көрсеткішті 2011 жылғы көрсеткішпен салыстырғанда 8%-ға артқаны белгілі болып отыр, алайда кейбір өңірлерде көлемдері төмендеуде.

Қазіргі кезде Қазақстанның аграрлық саласында шаруашылық жүргізуші субъектілердің үш нысаны әрекет етуде:

- ауыл шаруашылық кәсіпорындар;
- шаруа (фермер) қожалықтары;
- жұртшылық шаруашылықтар.

Жұртшылық шаруашылығы – аграрлық экономика саласының құрамдас бөлігі. Ол ауыл отбасыларының ресурстарды қолдануы мен еңбек әлеуетіне негізделеді [1].

Сүттің барлық түрлері бойынша сегіз жыл бойғы көрсеткіштердің орта есебін алып, жалпы шаруашылық жүргізуші санаттардың ішінде жұртшылық шаруашылығының үлесі 80%-ды құрап отыр. Яғни сүт өндірісінде жұртшылық шаруашылығы жетекші болып отыр. Жоғарыдағы кестеде әрбір облыстағы

көрсеткіштер ұсынылып отыр. Бұл дегеніміз, жұртшылық шаруашылығы ауыл шаруашылық өнімдерінің, азық-түлік өнімдерінің, соның ішінде сүт өндірісінде орны орасан үлкен болып отыр.

Кесте 4- Жұртшылық шаруашылықтарындағы сүттің барлық түрлерін өндіру, мың т. (2011-2018 ж.ж.)

Облыс	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Қазақстан Республикасы	4 612	4 141	4 129	4 148 ,9	4 125,9	4 121,7	4 103,8	4 181
Ақмола	338	275,7	294,6	305,7	304,5	293,8	294,5	296,9
Ақтөбе	306	307	266,5	262,6	261	260,7	260,8	268,7
Алматы	587	587,8	587,9	579,9	580,9	580	561,7	0,5
Атырау	50	50	50,5	57	49	49	49,7	50,6
Батыс Қазақстан	192 ,9	186	182	172,6	171,7	169,9	170	167,9
Жамбыл	253	257,7	255	254,7	245,8	242,9	239	241
Қарағанды	266	242	241	243,7	240	243	250	258,7
Қостанай	528	272,9	275,7	280,7	288,9	289,9	288	305
Қызылорда	73,6	72	74,7	74,7	74,7	75	75,7	77
Маңғыстау	5,9	6,3	5,6	5,7	5,8	7	7,6	8
Түркістан	643	640,7	658	673,6	678,9	684	696	266
Павлодар	288	286	283,9	275,6	273,6	269	265,9	377
Солтүстік Қазақстан	510	384	385	389,7	390,9	387	371,8	676
Шығыс Қазақстан	566	569,5	566,9	561	553,7	562	566	578,5
Нұр-Сұлтан қ.	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3
Алматы қ.	0,8	0,4	0,3	10	4	0,5	5	5
Шымкент қ.	-	-	-	-	-	-	-	39
Ескерту - дереккөз негізінде автормен дайындалған								

Жұртшылық шаруашылықтары мен шаруа қожалықтарының иелері негізінен ауыл тұрғындары, бау-бақша телімдерінің иелері мен пайдаланушылары, сондай-ақ мал шаруашылықтары серіктестіктерінің мүшелері – қалалық үлгідегі кенттердің тұрғындары.

Келесі кестеде өндірушілер категориясындағы сиырлардың өнімділігі ұсынылады (5-кесте).

Солтүстік Қазақстан және Ақмола облыстарының сиырлары барынша өнімді, жылына 3 мың кг астам сүт береді. Сүт сауыны бойынша ең жоғары нәтижеге Түркістан және Атырау облыстарының ауыл шаруашылығы кәсіпорындары ие. Фермерлік шаруашылықтар мен ауыл тұрғындары орта есеппен алғандағы сүт сауыны бойынша ауыл шаруашылығы өндірушілерінен артта қалып отыр. Егер ауыл шаруашылығы кәсіпорындары мен халық арасындағы сүттің ең жоғары мөлшерін салыстырсақ, ірі өндірушілердің сүт өндірісі 3 есеге артық болып отыр. Ақмола және Солтүстік Қазақстан

облыстарының жұртшылық шаруашылықтары сауылған сүт бойынша ең көп көрсеткішке ие болып отыр.

Кесте 5- Бір сауынды сиырдың бір жылдағы орташа сүт сауыны, кг

Облыс	Шаруашылық жүргізуші санаттардың барлығы	Ауыл шаруашылық кәсіпорындар	Жеке кәсіпкерлер, шаруа қожалықтары немесе фермерлік шаруашылықтар	Жұртшылық шаруашылығы
Қазақстан Республикасы	2337	3876	1854	2410
Ақмола	3063	3914	2991	2913
Ақтөбе	1833	4951	1191	2090
Алматы	2742	5421	2705	2673
Атырау	1031	7134	568	1089
Батыс Қазақстан	1529	459	963	2040
Жамбыл	2714	4938	2708	2687
Қарағанды	2064	2130	1858	2265
Қостанай	2757	5261	2405	2558
Қызылорда	1281	10941	1216	1196
Маңғыстау	616	-	617	615
Түркістан	2316	5394	2321	2283
Павлодар	2569	4367	2150	2568
Солтүстік Қазақстан	3153	4076	2896	3079
Шығыс Қазақстан	2204	2462	1728	2532
Нұр-Сұлтан қ.	2404	-	2988	2235
Алматы қ.	1533	-	139	1595
Ескерту - дереккөз негізінде автормен дайындалған				

Жұртшылық шаруашылығы жеке меншік пен жеке еңбекке негізделеді, оның мақсаты – халықтың өз тіршілік етуі үшін өзін-өзі қамтамасыз ету. Дәл осы себептен жұртшылық шаруашылығы тұрақтылығы жоғары шаруашылық құрылым болып табылады. Жұртшылық шаруашылығы халықтың қажеттілігін сапалы азық-түлікпен қанағаттандыруда маңызды рөл атқарады [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Ф.А.Фахутдинов. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. - М.: ИКЦ Маркетинг, 2012.
2. Раицкий К.А. Экономика предприятия. – М.: Дашков и К, 2012.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2011. – 495 с.

ХАЛЫҚҚА КРЕДИТ БЕРУДІҢ ИПОТЕКАЛЫҚ БАҒДАРЛАМАЛАРЫН ТАЛДАУ

Тілеш Е.М., Кекилов Б.Х., Ермекұлы А. – БФ-2011 к-3 тобының студенттері

Ан А.А. - БФ-911 к-3 тобының студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Жакешова А.П.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены вопросы анализа ипотечных программ кредитования населения.

Summary: The article deals with the analysis of mortgage lending programs for the population..

Ипотеканы ынталандыру бойынша шешілетін мәселелердің күрделілігі оған халық үшін тұрғын үй құрылысын ынталандырудағы әлеуметтік рөлді орындаудан бастап, коммерциялық жобаларды қаржыландыру проблемаларына дейін үлкен салмақ береді. Ипотекалық қаржыландыру тетіктерін жалпы экономикалық мөлшерлемелерді ынталандырумен байланыстыру маңызды. Ипотекалық несиелерді олардың дамуы арқылы ынталандыру әр түрлі рецессияға қарсы тұрудың танымал тәсілдерінің бірі болып қала береді [1].

Рецессиядан шығуға көмектесетін құрал ретінде, елдің көптеген азаматтары үшін тұрғын үй проблемаларын шешу құралы ретінде нақты сектордың және жеке құрылыстың тоқырауынан туындайтын жағдайлар тұрғын үйді ұзақ мерзімді ипотекалық несиелендіруге қажеттілікті арттырады. Ипотекалық кредиттеу тұрғын үй құрылысына, тұрғын үй құрылысына және құрылыс материалдарын өндіруге бюджеттен тыс қаражатты тартуға ықпал етеді, халықтың тұрғын үйге төлем қабілеті бар сұранысын кеңейтеді. Бұл диссертация тақырыбының өзектілігі ипотекалық несиелеудің Қазақстан Республикасының Ұлттық экономикалық кешенінің дамуына, атап айтқанда тұрғын үй құрылысына әсер ету мүмкіндіктерімен анықталады. Бұл халықтың жинақтарын ынталандыра отырып, халықтың, әсіресе зейнеткерлердің өмір сүру деңгейін арттыра отырып, қаржылық тұрақтылыққа әсер етеді. Отандық компаниялар (зейнетақы қорлары) өздерінің бос қаржы ресурстарын отандық экономикаға инвестициялау мүмкіндігіне ие болады [2].

Елдегі тұрғын үй нарығы халықтың төлемге қабілетті сұранысын қолдайтын тиісті кредиттік-қаржылық тетіктермен қамтамасыз етілмеген. Егер бұрын тұрғын үй жағдайларын жақсарту мүмкіндігі тек мемлекеттік тұрғын үй алуда болса, бүгінде бұл мәселе тұрғындардың өз қаражаты немесе оны салу есебінен шешілуде. Бюджеттік ресурстардың шектеулілігі халықтың жекелеген топтарының тұрғын үй мәселелерін шешуге мемлекеттің назарын аударды. Тұрғындардың көпшілігі қажетті жинақтар мен оларды жинақтау мүмкіндігінің жоқтығынан өздерінің тұрғын үй жағдайларын жақсарту алмады.

Халыққа ипотекалық кредит беру тұрғын үй сатып алуға қаражат тартудың ұзақ мерзімді баламасы болып табылады.

Бұл пәтерлер түсімін айтарлықтай деңгейде төмендетуге көмектеседі, сонымен қатар, тұрғын үй бөліп-бөліп сатып алынатын болады. Банктер үшін бұл ұзақ мерзімді инвестициялардың перспективалы бағыты. Мемлекеттік немесе қалалық билікті қабылдай отырып, олар тұрғын үй мәселелерін шешу арқылы қоғамдағы әлеуметтік басымдықтарды шешеді. Ипотека Қазақстан Республикасының экономикасын қалпына келтіру үшін негіз бола алады және болуға тиіс. Көптеген дамыған елдердің мысалы көрсетіп отырғандай, ипотека тұрғын үй мәселесін шешумен қатар сапалы жаңа қаржы-несие қатынастарының туындауына, кепіл мен бағалы қағаздардың жоғары дамыған нарығының арқасында мемлекеттегі қаржылық және экономикалық тұрақтылыққа ықпал етеді.

Ипотекалық кредит-Жеке тұлғаларға сатып алынатын жылжымайтын мүлік кепілімен тұрғын үй сатып алуға берілетін кредит. Тұрғын үй, көп пәтерлі үйдегі жеке пәтер, жеке үй немесе бірнеше отбасыларға арналған коттедждегі пәтер.

Баспана талаптары:

- қол кісендерінен бос болуға, азаматтық айналымнан алынбауға, кепілмен, жарыссөзде немесе сот арқылы мүліктік құқықтар тоқтатылған кезде ұсталмауға;

- халықтың денсаулығы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету жөніндегі ең төменгі талаптарды және санитарлық-гигиеналық қызметтер белгілеген стандарттарды сақтау;

- ас үй басқа үйлерден немесе пәтерлерден бөлінген, яғни коммуналдық пәтерлер кепіл ретінде қабылданбайды;

- тиісті билік органдарының рұқсатымен үйлер мен пәтерлерді салу немесе қайта жоспарлау.

Сонымен, ипотекалық тұрғын үй несиесі арқылы тұрғын үй жағдайын жақсартқысы келетін адамды қандай мәселелер қызықтырады [3].

Қазақстан ипотекалық компаниясының бағдарламасы бойынша ипотекалық тұрғын үй кредитін алу рәсімі мынадай кезеңдерден тұрады::

1. қарыз алушының алдын ала біліктілігін жүргізу. Бұл кезеңде сіз несие беру шарттары, Сіздің құқықтарыңыз бен міндеттеріңіз туралы барлық қажетті ақпаратты ала аласыз, сондай-ақ ипотекалық тұрғын үй несиесін алу мүмкіндігін бағалай аласыз. Алдын ала біліктілікті Қазақстан ипотекалық компаниясының кеңсесінде (Алматы) немесе компанияның кез келген филиалында немесе серіктес банктің есеп айырысу-кассалық бөлімінде алуға болады.

2. тұрғын үйді таңдау (оны сатып алу үшін қарыз алған жағдайда). Сіз таңдай аласыз, сондай-ақ сатып алғым келеді. Қазіргі уақытта ең бастысы - банктің бұл тұрғын үйді ипотекалық тұрғын үй несиесінің кепілі ретінде қабылдауға келісімі.

3. сіз таңдаған тұрғын үйді бағалау. Сіз таңдаған тұрғын үйді мемлекеттік лицензиясы бар тәуелсіз бағалаушы бағалайды. Салынған жер учаскесі бар тұрғын үй ғимараттарын "жылжымайтын мүлік орталығы" РМК бағалайды.

4. андеррайтинг. Бұл кезеңде сіз таңдаған банк сіздің несиені өтеу қабілетіңізді бағалайды және сіз берген ақпараттың дәлдігін тексереді. Бұл жерде несие алу шарттарының бірі сіздің өміріңізді және еңбекке қабілеттілігіңізді сақтандыру болып табылады.

5. келісім-шарттарды бекіту:

а) Сіз бен банк арасындағы банктік қарыз шарты;

Б) сіз бен сатушы арасындағы тұрғын үйді сатып алу-сату шарты.

6. тұрғын үй сатушымен есеп айырысу.

7. бірінші жылға сатып алынған тұрғын үйді сақтандыру.

8. ипотека шартын жасасу және оны жылжымайтын мүлік орталығында мемлекеттік тіркеу.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Банковское дело. Под ред. проф. О.И. Лаврушина.-М:Финансы и статистика,2016
2. Сейітқасымов Ғ.С. «Ақша, кредит, банктер», Алматы: Экономика, 2016 ж.- 477 б.
3. Банковское дело. Под ред. проф. Г.С. Сейткасимова.-Алматы:Каржы- Қаражат, 2018 г

ӘОЖ 336.714

БАНКТИҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕП БЕРУ ЭЛЕМЕНТТЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ТҮРЛЕРІ

Тлеген Ж.Ж., Ережепова Б.Н., Жумакулова Д.Н. – БФ-2011 к-1 тобының студенттері

Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Кейкова Ж.К.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены элементы финансовой отчетности банка и их виды.

Summary: The article discusses the elements of the bank's financial statements and their types.

Қаржылық есеп беру банктің қаржылық жағдайын бағалауға тікелей байланысты келесі элементтерден тұрады:

-Активтер - бұл компания бақылайтын ресурстар және бұл компанияның экономикалық пайда алу үшін болашақ әрекеттерімен қалыптасады;

-Міндеттемелер-қабылданған әрекеттер нәтижесінде компанияның ағымдағы міндеттемелері. Қарыздарды төлеу компанияға экономикалық пайда әкеледі деп есептесек;

-Міндеттемелерді орындағаннан кейінгі капитал.

Қаржылық есептіліктің келесі элементтері тиімділікті бағалауға тікелей байланысты:

-Кіріс - меншік иесінің капитал салымы түріндегі өсімі, экономикалық пайданың өсуі немесе активтердің азаюы немесе ұлғаюы, ал капитал түріндегі міндеттемелердің азаюы

-Капиталдың экономикалық пайданың төмендеуі немесе активтерді есептен шығару немесе азайту түріндегі міндеттемелердің ұлғаюына байланысты төмендеуі [1].

Егер жобаға байланысты болашақ экономикалық пайда кәсіпорынға немесе одан тысқары жерге түсуі мүмкін болса және жоба құнды болса және сенімді өлшенуі мүмкін болса, қаржылық есептіліктің кез келген элементі танылады.

Қаржылық есеп беру элементтерін бағалау үшін келесі өлшемдерді қолданыңыз:

1. Сатып алудың нақты құны;
2. Техникалық қызмет көрсету шығындары;
3. мүмкін сату бағасы;
4. Жеңілдетілген шығындар.

Капитал ұғымы және оны қолдайтын ұғымдар мыналарды қамтиды:

-Қаржы капиталы таза активтермен синоним. Ол номиналды валютада анықталады. Пайда номиналды валютада көрсетілген кезең ішінде капиталдың өсуін көрсетеді;

- пайдалану мүмкіндіктеріне байланысты физикалық капитал. Ол өнімнің әлеуетімен анықталады. Пайда уақыт бойынша өндірістік әлеуеттің өсуін көрсетеді.

Басқа кәсіпкерлік субъектілері сияқты банктер де қаржылық есептіліктің келесі негізгі түрлерін жасайды:

1. банктік баланс;
2. Табыстар туралы есеп;
3. Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп;
4. Меншікті капиталды өзгерту туралы есеп;
5. Есеп саясаты туралы ақпарат және ескертпелер.

Басқа кәсіпкерлік субъектілеріне қарағанда банктердің қаржылық есептілікті растау және өлшеу әдістері жақсы екенін атап өткен жөн. Осыған байланысты келесі стратегияларды қарастырған жөн:

-Кірістер мен шығыстарды тану әдісі;

-Сату үшін қолда бар және өтеуге дейін ұсталатын бағалы қағаздарды бағалау;

-Мәмілелер мен активтер мен баланстық міндеттемелерді тануға әкелетін басқа жағдайлар арасындағы шектеулер;

- шартты және шартты міндеттемелерді растайтын мәмілелер мен шаруашылық қызметтің басқа шарттары;

-Банктік қызмет шығындарының негізін анықтау;

-Жаман қарыздар мен нашар қарыздарды жою рәсімдері;

-Банктің жалпы тәуекел құнының негізін және өзіндік құнын есептеу әдісін анықтау;

-Негізгі құралдарды, шетел валюталарын және бағалы қағаздарды бағалау әдістері;

-Шығындарға басқа материалдық құндылықтарды бөлу әдісі.

Қаржылық есеп беруді дайындауға немесе ұсынуға жауапты директорлар кеңесі немесе басқа басқару агенттіктері қаржылық есепте көрсетілген ақпараттың дұрыстығына жауап береді.

Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес келесі талаптар қойылады: Қаржылық есеп беру басқа ақпараттан өзгеше болуы керек, әр ерекшелігі нақты анықталуы керек және келесі ақпарат нақты көрсетілуі керек:

- есеп беруші банктің атауы;
- Банктің жеке есебі;
- Есеп беру күні немесе есепті кезең;
- Есеп беру валютасы;
- Дәлдік [2].

Қаржылық жағдай туралы есеп (бухгалтерлік баланс) бухгалтерлер дайындаған негізгі есептердің бірі болып табылады. Оны негізгі органның фотосуреті деп санауға болады, бір жағынан ол банктің активтерін көрсетсе, екінші жағынан банктің белгілі бір уақыт кезеңіндегі жағдайын көрсетеді.

Банк балансы қаржылық есептіліктің негізгі нысаны болып табылады. Баланс банкті актив ресурстарының иесі ретінде көрсетеді және меншікті капитал мен міндеттемелердің қайнар көзіне баламалы болып табылады. Сондықтан баланс банктің қаржылық жағдайын көрсетеді. Ол банктің қаржылық жағдайын анықтайды және барлық капиталға қарсы тұрады. Оны келесі теңдеу арқылы көрсетуге болады:

Экономикалық ресурстар = кіріс көзі (1)

Экономикалық ресурстар - бұл активтер. Табыс көздері меншікті және қарызға алынған болып бөлінеді, олар меншікті капитал және пассив түрінде баланста көрсетіледі. Сондықтан келесі теңдеу алынады:

Активтер = Меншікті капитал + Міндеттемелер (2)

Батыс ғалымдарының пікірінше кез-келген активтің үш маңызды сипаттамасы бар:

1. Ол болашақ валюталардың өсуіне тікелей немесе жанама әсер ету арқылы болашақ потенциалды пайда әкеледі.

2. Сондықтан құрылымдық бөлімше оны басқа жолдармен басқаруы немесе алуы мүмкін.

3. Бұрын пайда немесе бақылау құқығын арттыратын экономикалық операциялар немесе басқа оқиғалар болған.

Егер міндеттемелердің бірі болмаса, есеп объектісі актив ретінде таныла алмайды.

Бірінші сипаттама болашақтағы пайда немесе ықтимал қызмет түрлерін алу құқығы болуын білдіреді. Қолданылатын құқықтар мен қызметтер актив болып саналмайды. Сонымен қатар, құқықтар оң нәтиже беруі керек, ал теріс немесе нөлдік нәтижелер құқықтар активтер болып табылмайды.

Екінші ерекшелігі активтерді анықтау кезінде басқару стандарттарына бағытталған. Актив ұйымның кәсіпорынды басқаратынын немесе бақылайтынын және пайда немесе әлеуетті қызмет алу құқығының заңды

немесе мүмкін екендігінің дәлелі болуы керек. Автордың пікірінше, үшінші сипаттама өткен операциялар мен оқиғалардың нәтижесі болуы керек. Активтерді анықтаудың маңыздылығы, әдетте, оқиғаның аяқталуымен сипатталады [3].

Міндеттеменің үш ерекшелігі бар:

1. Кредиторлық берешек басқа адамдарға немесе белгілі бір жағдайда активтерді қолдана алатын адамдарға талаптар қойылған кезде адамдарға несиелер мен міндеттемелерді көрсетеді.

2. Операциялық ұйымның осы несиелік облигация үшін жауапкершілігі болашақта жойылмайды.

3. Жауапкершілікті жеңілдету проблемасы бұрын да болған.

Егер осы сипаттамалардың бірі болмаса, есепке алу объектісі несие ретінде танылмайды. Бірінші сипаттама бірнеше жағдайда пайда болады.

Біріншіден, несиелер ағымдағы міндеттемелерді көрсетеді. Келесі кезеңдегі шығыстар ағымдағы кезеңдегі кредиторлық берешекке жатпайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие. –Алматы: ИздатМаркет, 2020.-248 бет. (92, 117)
2. Сейтқасымов Ғ.С. Ақша, несие, банктер. -Алматы: Экономика, 2017.-466 бет. 72-130-232-162-276.
3. Әкімбеков С.Ә., Баймұхаметова А.С., Жанайдаров У.А. Экономикалық теория. – Астана: Астана полиграфия, 2018.-398 бет. (296, 299)

УДК 336.225

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Тлеу Н.Б., Құдайберген А.М., Асан А.Д. – студенты группы БФ-2011 к-2

Научный руководитель: к.э.н., профессор Жакешова А.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада экономикалық дамудың қазіргі жағдайында салық саясатын қалыптастыру кезінде мемлекеттік және корпоративтік салық басқару тетігін қалыптастыру процесі зерттелген.

Summary: This article examines the process of forming the mechanism of state and corporate tax management in the formation of tax policy in modern conditions of economic development.

Налоговая оптимизация - это снижение размера налоговых обязательств с помощью целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, содержащих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов.

К этой категории относятся фонды, в которых определенный экономический эффект в виде снижения налогов достигается через квалифицированную организацию по ведению бухгалтерского учета и уплате

налогов, что исключает или уменьшает случаи необоснованных налоговых переплат, а в некоторых случаях и санкций. На самом деле это не уклонение от уплаты налогов, потому что налогоплательщик не уклоняется от уплаты налогов как таковых, а оптимизация налога (и, образно говоря, вопрос о том, «как не платить налоги», должен быть давно перенесен на другой объект, чтобы не платить налоги и не платить штрафы).

Здесь следует сказать, что налоговое законодательство предоставляет налогоплательщикам большие возможности для уменьшения суммы налоговых платежей, в этой связи можно разделить общий и специальный инструмент снижения налогов:

- принятие учетной политики общества с максимальным использованием возможностей, предусмотренных законодательством;
- оптимизация через контракт (реализация преференциальных, грамотных соглашений и т.д.);
- использование различных льгот и налоговых вычетов.

Однако более подробно я хочу остановиться на специальных методах налоговой оптимизации, потому что в общих формах многие люди знают и могут использовать большинство из них, обращаясь за консультацией к соответствующим специалистам.

Конкретные методы налогового вычета также могут использоваться на всех предприятиях, только с той лишь разницей, что они имеют более узкую сферу применения. К специальным методам относятся следующие:

- метод замены отношений;
- метод разделения отношений;
- метод отсрочки налогового платежа;
- метод прямого сокращения объекта налогообложения [1].

Рассмотрим их подробнее.

1. Метод замены отношений.

Как правило, одна и та же экономическая цель (покупка недвижимости, получение дохода и т. д.) Может быть достигнуто в некоторых отношениях. Действующее законодательство практически не ограничивает бизнес-единицу выбором индивидуальной формы и условий сделки, выбором сложности и т.д. Предприниматель имеет право самостоятельно выбрать один из приемлемых вариантов, учитывая эффективность действий как чисто экономически, так и с точки зрения налогообложения.

Он основан на методе замены отношения операцией, которая обеспечивает обременительное налогообложение замену на операции, которая позволяет достичь той же самой, или самой последней цели и, в то же время, применить процедуру в более льготном налоге.

Следует отметить, что именно правоотношение (весь ряд прав и обязанностей) должно быть заменено, а не только официальная сторона сделки (например, наименование договора). Иными словами, изменение не должно содержать признаков формальности или лицемерия: в противном случае налоговые органы могут переклассифицировать сделку и применить налоговую

процедуру, соответствующую текущему содержанию сделки. Все соглашение подлежит замене, и все текущие действия сторон должны показывать соответствие этому соглашению.

2. Метод разделения отношений.

Метод разделения отношений базируется на методе замены. Только в этом случае вся хозяйственная операция не заменяется, а только часть ее или хозяйственное действие заменяется некоторым.

Метод разбиения обычно используется в тех случаях, когда полная замена не позволяет достичь результата, приемлемого для цели, близкой к начальной операции.

3. Метод отсрочки налогового платежа.

В соответствии со статьей 16 Налогового Кодекса налогоплательщик обязан уплатить законно установленные налоги. Данное требование законодательства обязывает налогоплательщиков уплачивать налоги своевременно и в полном размере [2].

Порядок регулирования различных налогов предусматривает различные условия их уплаты. Однако срок уплаты большинства налогов тесно связан с моментом появления объекта налогообложения (моментом возникновения налогового оборота, моментом приобретения имущества и т. д.) и календарный период (месяц, квартал, год). Отложенный метод, использующий элементы других методов (замена, разделение, заграница и др.), позволяет перенести момент наступления события объекта налогообложения в периоды следующего календарного года.

Налоги, как инструмент социальной политики, очень часто используются и проявляются в том, что класс, стоящий во главе власти, использует их для печати другого класса, который не имеет никакого правила. Уклонение от уплаты налогов здесь выступает как способ противостоять такому давлению.

Как инструмент экономической политики, налогообложение возникает тогда, когда государство повышает налоги на определенные отрасли с целью уменьшения доли этих отраслей, а снижение налога на те направления, которые наиболее перспективны или неопытны и полезны для быстрого развития. В такой ситуации компании в тех странах, где налоги повышаются, стараются уклониться от уплаты налогов, и главной целью такого уклонения является не только корысть, но и желание удержать компании и промышленность в целом на одном уровне.

Экономические причины заставляют налогоплательщиков очень часто уклоняться от уплаты налогов. Экономические причины можно разделить на два вида: причины, зависящие от финансового положения налогоплательщиков, и причины, обусловленные общей экономической ситуацией [3].

Финансовое положение налогоплательщиков иногда является решающим фактором в уклонении от уплаты налогов. Налогоплательщик взвешивает, оправданы ли выгоды от уклонения от уплаты налогов или же его негативные последствия будут гораздо больше. Если уклонение от материальных аспектов оправдано, то налогоплательщик, скорее всего, не будет платить налоги. В то

же время, чем выше налоговая ставка, тем больше желание налогоплательщиков уклоняться от уплаты налогов, так как выгоды от уклонения от уплаты налогов значительно возрастают.

Если финансовое положение налогоплательщиков стабильно, то они не остановятся на пути к уклонению от уплаты налогов, чтобы не подорвать свою деловую репутацию и авторитет. Однако если его финансовое положение неустойчиво, или что он оказался на грани банкротства, и единственный способ избежать уплаты налогов - это "остаться на плаву", то бизнесмену, безусловно, можно встать на пути уклонения. Здесь он будет оправдан желанием сохранить свой бизнес.

Даже экономические причины, вызванные общей экономической ситуацией, проявились в период экономического кризиса государства или, наоборот, в период экономического процветания и усиления международного сотрудничества.

В условиях экономического кризиса руководство каждой страны обязано принимать адекватные меры по стабилизации экономики. Чаще всего она побеждалась жестким рыночным регулированием и рыночными отношениями с повышением государственных цен на отдельные виды товаров или введением системы распределения отдельных товаров. Уклонение от уплаты налогов увеличивается в такие периоды, поскольку наряду с легальным государственным рынком существует неконтролируемый параллельно «черный» рынок или «теневой», который действует в нарушение своих законов и правил, навязанных государством. Сделки на этом рынке не облагаются налогами, так как они не могут контролироваться государством, поэтому соблазн работать на «черном» рынке для предпринимателей и, следовательно, уклоняться от налогов достаточно высок.

Это парадокс, но в периоды экономического процветания также могут процветать периоды укрепления международного сотрудничества, связей, торговли и уклонения от уплаты налогов. Как правило, налоговый контроль ограничивается соответствующей государственной территорией и не выезжает за рубеж, поэтому благоприятная ситуация для сокрытия своих доходов за рубежом создается за счет свободного перемещения капитала предпринимателями.

4. Метод прямого сокращения объекта налогообложения.

Известно, что наиболее идеальным способом уклонения от уплаты налогов является изъятие объекта налогообложения, отказ от осуществления деятельности, отсутствие имущества и так далее.

Метод прямого уменьшения объекта налогообложения направлен на изъятие ряда облагаемых операций или облагаемого имущества и в то же время не оказывает негативного влияния на хозяйственную деятельность предпринимателя.

Таким образом, понятно, что налогоплательщик наряду с известными методами налоговой оптимизации назначенные для этого по закону существуют совершенно «специфические» методы текущего налогового

планирования (спецоперация или на короткий срок), которые при правильном использовании могли бы существенно уменьшить сумму налоговых затрат на вполне законных основаниях.

В то же время следует напомнить, что налоговое планирование и использование «специальных» методов содержат очень серьезные риски и могут привести к прямо противоположному результату-применению финансовых санкций к налогоплательщикам за нарушение налогового законодательства.

Список использованной литературы:

1. Дадашев А. Налоговый фактор финансово-экономической безопасности государства // Экономист. 2017. - № 8
2. Махмудов Ф. Варианты совершенствования налогового механизма в Казахстане // Азия - Экономика и жизнь. - 2018. - №16. - С.8.
3. Абдикадиров Д. Влияние мирового опыта на становление налоговой системы Казахстана // Вестник налоговой службы РК, 2019. - № 5.

УДК 336.7

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Тоқсанбай С.С., Калилов Н.Д., Рахматуллаев Е.Т. - студенты группы БФ-2011 к-2
Научный руководитель: магистр, старший преподаватель Бекебаева М.О.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада шағын және орта бизнесті дамыту саласындағы мемлекеттік саясат қарастырылады.

Summary: The article discusses the state policy in the field of development of small and medium-sized businesses.

В Казахстане созданы все условия для развития малого и среднего бизнеса. В частности, на уровне государственной политики установлены деловые или развлекательные программы. А вот с финансами ничему не научишься, все сравнимо и по-разному. Вы не хотите расстраиваться, если не можете получить правильную подачу, поэтому инвестируйте в хорошего каподастра.

Снижение налогов в этом году может включать поддержку малого и среднего бизнеса, что позволит 90 000 налогоплательщиков заплатить 130 миллиардов налогов и штрафов.

Цель - довести долю МСП до 35% к 2025 году, и, по оценке госструктур, общий рост этого показателя будет за счет среднего бизнеса. Он должен быть - с нынешних 5,5% ВВП до 15%. ВВП, и даже сейчас малый бизнес составляет 23% ВВП. На наш взгляд, для увеличения объемов производства среднего бизнеса необходимо кардинально улучшить условия для этого сегмента бизнеса, стимулировать органический рост малых предприятий до уровня

средних компаний и для инвестирования Вам необходимо в несколько раз увеличить количество станций.

В 2018 году утверждено Постановлением Правительства РК от 13 ноября 2018 года № 746 о развитии продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы. Реализация целевой государственной программы (далее - Трудовая программа). был возобновлен. По программе «Труд» на 2018 год привлечено 13 948,9 млн тенге в 16 регионах Республики Казахстан, в том числе около 13 941,4 млн тенге было инвестировано в ЕВ / МФО.

Например, в 2018 году объем инвестиций малых предприятий в 6 раз превышал объем инвестиций средних компаний, а объем инвестиций крупных предприятий в 9 раз превышал объем инвестиций средних компаний. Цвет. В настоящее время рост производительности труда наблюдается в малом и среднем бизнесе, но этот рост восстанавливается после рецессии в 2015 и 2016 годах, и этот фактор достаточно старый.

Внутренний и внешний рынки можно преодолеть не только за счет государственных субсидий, но и за счет производства конкурентоспособной продукции с высоким спросом. Исходя из этого, важно расширение экспортно-ориентированного малого и среднего бизнеса, включая региональную торговлю, что потребует инвестиций в инфраструктуру при государственной поддержке.

Кроме того, была запущена новая программа «Черная экономика», ориентированная на производство товаров для потребительского рынка, которая предусматривает выделение 600 млрд., где МСП имеют возможность привлекать долгосрочное финансирование в размере 7 % субсидируется. Таким образом, объем государственной поддержки малого и среднего бизнеса увеличится, а программу «Дорожная карта бизнеса 2021» планируется продлить еще на пять лет [1].

К стабильности ключевых финансовых показателей невозможно привыкнуть: они зависят время от времени от разных факторов - в зависимости от разных значений мировых цен на нефть, валюты. резкий рост или падение цен из-за социально-климатических условий в стране и в мире.

Рынок труда состоит из людей, которые готовы предоставить свои навыки и услуги и хотят сохранить эти услуги. И ел он по-разному. Во многих странах самые высокие заработки - это заработная плата и дополнительный доход - пенсии, медицинское страхование и премии. В то же время добиться успеха можно за счет самозанятости. На рынке труда есть интересное понимание многих дебатов, которые происходят в экономике и других дисциплинах по фундаментальным аспектам нашей жизни. И большинство из них зарабатывали себе на жизнь. Успех этой работы можно объяснить предложением или базовыми принципами запрошенных моделей. Каждый из множества недостатков на рынке труда (а их много на других рынках) объясняется разнообразием заработной платы и тем фактом, что нам

необходимо учитывать специфику рынка труда. Существует много разных видов труда.

Государственная программа развития эффективной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы - «Труд». В целях принятия дополнительных мер по продвижению рынка труда и повышению уровня жизни населения 9 сентября 2016 года Глава государства призвал к массовому предпринимательству и, если у вас нет работы, вам нужно будет зарегистрироваться. Модернизация политики в области занятости и оплаты труда, повышение качества человеческого капитала, всесторонняя поддержка предпринимательства и важная социальная поддержка. В соответствии со Стратегией «Казахстан-2050» и концепцией вхождения Казахстана в число 30 ведущих стран мира, это один из приоритетов страны пример.

В связи с этим программа «Труд» направлена на создание эффективной системы профессиональных навыков и квалификаций, востребованных на рынке труда, развитие предпринимательства и труда. Она направлена на создание эффективной модели устойчивого развития, включая поддержку социально уязвимых групп.

Цель программы «Труд» - обеспечить эффективную занятость и привлечь людей к предпринимательству.

Для достижения целей и показателей программы «Труд» план работ реализован по трем направлениям:

- 1) обеспечение участников программы техническим и профессиональным образованием и краткосрочным профессиональным образованием;
- 2) развитие общего бизнеса;
- 3) развитие за счет стимулирования рынка труда и занятости.

С целью создания нового микропредприятия, расширения деятельности предпринимателей, работающих с новыми стартапами, Фонд «Даму» будет работать в городах, моногородах (малых поселках). Кроме того, он является одним из основных участников. в программе «Труд», которая действует как финансовый агент посредством предоставления займов / микрокредитов.

Национальный Банк Республики Казахстан владеет и управляет облигациями ЕБРР под 7% годовых на срок до 7 лет. 600 млрд тенге экономит до тенге. Максимальная сумма погашения облигаций по каждому ЕВУ составляет 70 миллиардов тенге. Также требуется тенге. При этом на проекты малого и среднего бизнеса выделено не менее 100 млрд тенге. С этой целью каждый ЕБРР должен предоставить не менее 17% от общего объема финансирования проектов малого и среднего бизнеса, при условии, что приоритет будет отдаваться финансовой сети или кредитной сети.

В рамках этого проекта Фонд «Даму» выступил в качестве финансового агента по передаче субсидий банкам второго уровня или крупным предприятиям.

В 2018 году все остальные изменения в инструменте субсидирования государственной программы поддержки и развития предпринимательства «Дорожная карта бизнеса - 2021» будут реализованы для малого и среднего

бизнеса. Они направлены на улучшение жилищных условий населения, тем самым повышая эффективность мер государственной поддержки [2].

В частности:

- Определен расчет максимального размера субсидируемого вознаграждения: базовая ставка Национального Банка Республики Казахстан + 5% (средняя маржа Всемирного банка));

- Максимальная сумма кредитов или аренды - 4,5 млрд тенге. 2,5 млрд тенге. из программы исключены тенге и субъекты крупного бизнеса;

- Срок субсидии продлен до 5 лет без дальнейшего продления;

- Название Единой программы изменено на государственную программу «Дорожная карта бизнеса - 2021»;

- Установлен единый порядок рассмотрения проектов без участия региональных координационных советов. В настоящее время эту функцию выполняет Фонд ДаМу;

Порядок взаимодействия соответствующих подразделений Фонда «По некоторым вопросам обеспечения долгосрочной ликвидности в тенге для решения проблемы доступности или выдачи» Предложен в соответствии с Постановлением Правительства РК от 11.12.2018 г. № 820.

В заключение, новые программы теперь являются частью инструментария для выделения средств на достижение стратегических целей фонда, тем самым поддерживая предпринимательство. Планируется упростить инструменты, облегчить доступ малых и средних предприятий к льготным ресурсам и расширить продуктовая сеть фонда, в том числе за счет расширения, государство также теряет ресурсы и финансовые инструменты. Рекомендации по определенному пути оптимизации системы финансирования малого и среднего бизнеса помогают решить острые проблемы, стоящие перед малым и средним бизнесом в Республике Казахстан. Это связано с тем, что свободный рынок для малого и среднего бизнеса быстро растет, и на этом нужно сосредоточиться. Сегодня, наряду с повышением технического уровня производства за счет внедрения научно-технических результатов на малых и средних предприятиях, вопрос повышения конкурентоспособности отраслей является предпосылкой конкурентоспособности страны до вступления во Всемирную торговую организацию. Повышение эффективности производства малых и средних предприятий, достижение мировых стандартов по качеству и объему выпускаемой продукции, производительности труда, экономии материальных и энергетических ресурсов и т. Д. Невозможно даже без развития науки и технологий.

Туркестанская область занимает второе место по количеству квалифицированных, экспериментальных и информационно-аналитических структур, вузов, научно-исследовательских институтов после Караганды. Однако на общегосударственном уровне Туркестанская область - один из регионов с самым низким научным и производственным потенциалом. Это связано с тем, что наиболее активные научно-исследовательские организации и предприятия расположены в Алматинской области - 35%, Восточном

Казахстане - 33,1%. Доля научных исследований в Туркестанской области составляет -0,49%.

Научно-технический потенциал Туркестанской области используется не в полной мере. До недавнего времени более половины выполненных исследований не реализовывались в народном хозяйстве [3].

Список использованной литературы:

1. РА РФЦА/ Рэнкинг банков РК, 2019
2. Ковалев А. Актуальные вопросы банковского кризис-менеджмента // <http://www.gaap.ru/biblio/management/strategic/074.asp>
3. Томанов М.М. Перспективы развития инновационного направления финансового сектора Казахстана/О Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан: материалы международного круглого стола. Алматы, 2017 г. / Институт мировой экономики и политики при Фонде первого Президента РК. – Алматы: ИД «Жибекжолы», 2017.

ӨОЖ 330.1

ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ҚҰРЫЛЫМЫ, БАСҚАРУ ЕРЕЖЕЛЕРІ ЖӘНЕ ПЕРСОНАЛДЫҢ САПАЛЫ ҚҰРАМЫН ЖАҚСARTY ҚАЖЕТТІЛІГІ

Тоқтамыс Н.Ғ., Караманова А.Б., Әбдікерім Н.Қ. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Жайлауова А.Ш.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматриваются вопросы организационной структуры управления персоналом, правил управления и необходимости улучшения качественного состава персонала.

Summary: The article discusses the organizational structure of Personnel Management, Management Rules and the need to improve the quality of personnel.

Адам ресурстары кәсіпорынның маңызды бөлігі болып табылады және өте күрделі байланысты құрылымға ие.

Персонал құрылымы келесі құрылымдарды өз ішіне қамтиды.

1. Ұйымдық құрылым – бұл басқару звеноларының құрамы мен олардың бір-біріне бағыныштылығын анықтайды.

2. Функционалдық құрылым – бұл басшылық пен жеке бөлімшелер арасында басқару қызметтерінің бөлінуі.

3. Рольдік құрылым – ұжымның өндірісте шығармашылық процесте қатысуы бойынша коммуникациялық және тәртіптілік рольдері бойынша қатысуын сипаттайды.

4. Әлеуметтік құрылым – еңбек ұжымының әлеуметтік көрсеткіштер бойынша сипаттайды (жыныс, жас, кәсіби, мамандығы, ұлты, білім деңгейі).

5. Штаттық құрылым – бөлімшелер құрамын және қызметтердің тізімін, қызметтік окладтардың көлемін және еңбек ақы қорын анықтайды.

Ұйымдық құрылым бір-бірімен байланысты басқару звеноларының жиынтығынан тұрады.

Басқару звеносы дегеніміз – басқару аппаратымен өндірістік бөлімшелерден құралатын ұйымдық құрылымның белгілі сатыдағы өз бетінше бір бөлігі. Саты немесе басқару деңгейі – басқару звеноларының бір бөлігі. Басқару аппараты – бұл басқару жүйесінің жұмысшылар ұжымы. Олар бөлімшелер қызметін координациялау құқығына, жеке бір қызмет орнына, сондай-ақ техникалық құралдарға, штаттық кестеге, бөлімшелер туралы ережеге және қызметтік нұсқауларға ие [1].

Құқықтық бөлімше – құрылымдық бөлімшелер туралы ереже негізінде белгілі басқару міндеттерін атқаратын басқару звеносының бір бөлігі (бөлімше немесе участкі). Олар 2 түрге бөлінеді:

- функционалдық
- өндірістік.

Функционалдық құрылымдық бөлімше – белгілі бір басқару қызметін жүзеге асыратын басқару аппаратының жеке бөлігі болып табылады. Мысалға, экономикалық жоспарлау, өндірісті даярлау. Соңғы нәтиже – басқару шешімдері.

Өндірістік құрылымдық бөлімше - өндірісті оперативті басқару жіктетіп атқаратын және өнімді материалдық формада шығаруды қамтамасыз ететін басқару звеносының жеке бөлігі.

Сызықтық құрылым дара басшылық принципін жүзеге асырады. Бұл құрылым түрі төменгі басқару деңгейіне лайықты

Функционалдық құрылым – құрылым бөлімшелер арасында функцияларды бөлістіруге негізделген болып, барлық төменгі бөлімшелердің оларға бағынуымен сипатталады. Ол бір жұмысшының бірнеше жоғары тұрған басшыларға бағынуын қарастырады.

Сызықтық функционалдық құрылым – дара басшылық принципіне, құрылымдық бөлімшелердің сызықтық құрылуына және олар арасында басқару функцияларын бөлістіруге негізделген. Шешімдерді дайындау және талқылау топтық жүргізіледі, ал шешім қабылдау және жауапкершілік тек қана бірінші басшымен жүзеге асырылады. Бұл негізінен орта басқару звеноларында кең тараған. Матрицалық құрылым – кәсіпорын алдында тұрған мақсаттық бағдарламаларды жүзеге асыруға бағытталған. Бұл мақсаттарды орындау үшін мамандандырылған басшылар бөлінеді. Мұнда екілік бағыну болып бөлімше және жеке басшылар [2].

Кәсіпорында ұйымдық құрылымды құруда келесі принциптерге сүйену қажет:

1. Икемділік
2. Орталықтандыру (яғни жұмысшылар қызметін бөлімдерге орталықтандыру).
3. Мамандандыру. Әр бір бөлімшеге басқару қызметін бекіту.
4. Басқару нормасы. Мысалға, жоғары звено 4-8 адам, орта звено 8-20 адам, кіші звено 20-40 адамға дейін.
5. Өкілеттілік шекарасы. Мысалға, сызықтық басшының өнімді өндіру бойынша шешім қабылдауды қамтамасыз етсе, ал функционалдық

басшылық сол шешімнің дайындалуын және жүзеге асуын қамтамасыз етеді.

6. Құқықтар мен жауапкершіліктің бірлігі.

7. Үнемділік, яғни басқару ұйымдық құрылым құруға минималды шығын шығару.

Ұйымдық құрылымды құру үшін келесідей берілгендер қажет:

- басқару деңгейлер санының есебі
- персонал санының есебі
- басқарудың типтік құрылымдары

Басшылық ұйымдық құрылымы 2 жеке басқару органынан тұрады:

- кәсіпорынның орталықтандырылған басқару аппараты
- құрылымдық бөлімшелердің басқару аппараты (өндірісті, цехтарды, учаскілерді).

Ұйымдық құрылым басқару деңгей сатысы бойынша құрылады (кесте 1).

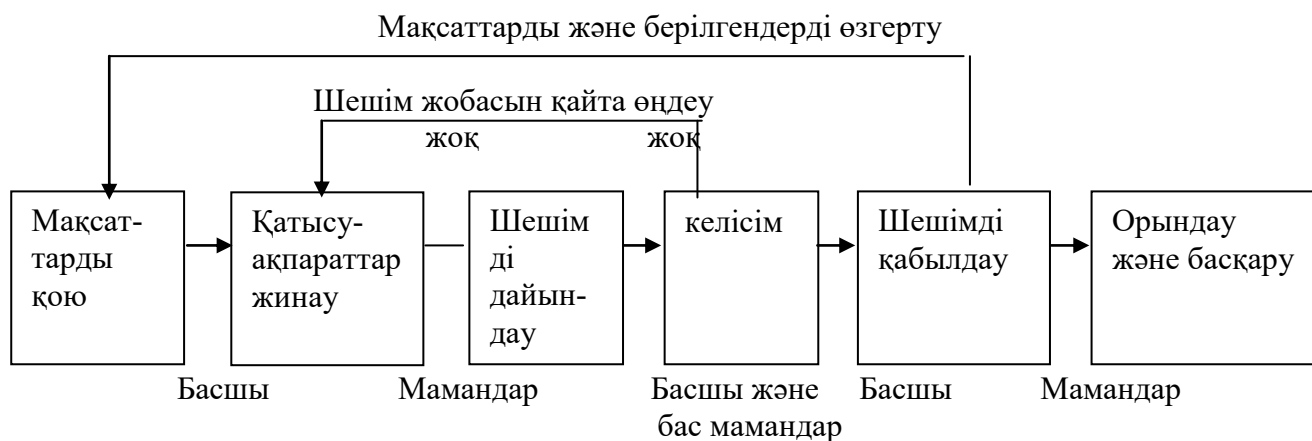
Кесте 1 - Басқару деңгейлері

№	Деңгей	
	Функционалдық	Сызықтық
1	-	Кәсіпорын директоры (ген. директор, президент).
2	Директор көмекшілері	Өндірісті басқарушылар
3	Бас мамандар, бөлім басшылары	Цех бастықтары
4	Бюро, топ басшылары	Участкі бастықтары
5	Аға мамандар	Аға мастер
6	Мамандар	Мастер – бригадирлер
7	Кіші мамандар, қызметкерлер	Бригадирлер

Функционалдық құрылым - басқару формасы белгілі бір сипат бойынша бөлінген басқару процесінің бөлігі болып табылады. Мысалы, сапа, еңбек, еңбек ақы (басқару пәндері) және өндірістік ресурстар бойынша (еңбектік, материалдық, қаржылық, техникалық) [3].

Міндеттер кешені – басқарудың негізгі функциялары бойынша бөлінген басқару органдары (нормалау, жоспарлау, есеп, бағыттау, талдау, реттеу). Міндеттер кешені нақты қызметке жататын міндеттердің жиынтығын қамтиды және кішігірім бөлімше арқылы іске асырылады.

Басқару міндеті – техникалық құралдар көмегімен персонал арқылы (ақпаратты қайта өңдеу) ұйымның бір-бірімен байланысты ақпаратты өңдеу операцияларының жиынтығы. Соңғы нәтижесі – басқарушылық шешімдерді қабылдау, мысалы, кәсіпорын бойынша 1 жылға персоналға болған қажеттілік есебі. Басқару операциясы – ақпарат формаларын немесе мазмұнын өзгертуге бағытталған еңбектік қызметтердің жиынтығы. Басқару операцияларының байланысы келесі 1-суретте көрсетілген.



Сурет 1 - Басқару операцияларының байланысы

Рольдік құрылым – жеке жұмысшылар арасында шығармашылық, коммуникативтік және тәртіптілік рольдердің құрамы мен таратылуын анықтайды.

Шығармашылық рольдер – ақпараттық процесте қатысу мазмұны мен деңгейін, шешім қабылдау процесінде ақпарат айырбастауда бір – бірімен байланысын анықтайды [4].

Тәртіптілік рольдер – адамдардың өндірісте, демалыста, жұмыста, қақтығыс жағдайларындағы типтік моделдерін сипаттайды.

Рольдік құрылымды анықтаудың негізгі әдістеріне әлеуметтік техникалық әдістер, тестілеу, бақылау, биографиялық берілгендерді талдау, адам ресурстарын аттестациялау материалдары жатады.

Кәсіпорын еңбек ұжымының жасы, жынысы, ұлты және әлеуметтік құрамы, білім деңгейі, жанұялық жағдайы бойынша жіктелуі болып табылады.

Әлеуметтік құрылымды талдау үшін

- кадрларды есепке алу қағазы
- әлеуметтік зерттеулердің нәтижелері
- аттестациялық комиссияның материалдары
- кадр мәселелері бойынша бұйрықтар қажет. Ұйым басшысы

стратегиялық шешім қабылдауы, басқару жүйесін жетілдіру және Адам ресурстарын тиімді басқару үшін мүмкіндігінше толық әлеуметтік құрылым туралы ақпаратқа ие болуы қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауынан. Астана. 2014ж.17.01. // [электронды дерек көз: www.akorda.kz]
2. Мейірбеков А.Қ., Өлімбетов Қ.Ә. “Кәсіпорын экономикасы”, Алматы “Экономика”2003
3. Кибанова А.Я. «Управления персоналом» Москва, 2000
4. Каренов Р.С. “Менеджмент негіздері”, Қарағанды, 1999

ТОҚЫМА КӘСІПОРЫНДАРЫНДАҒЫ БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ ТӘСІЛДЕРІ

Төлей Д.А., Қаусуар Н.С. – МП – 2011 к-1 тобының студенттері

Нуржанов Е.Н. – МП-2011 к-2 тобының студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В этой статье представлена информация о том, как оценить эффективность менеджмента в текстильной отрасли.

Summary: This article provides information on how to evaluate the effectiveness of management in the textile industry.

Қазақстан экономикасы дамуының осы кезеңінде өңдеу өнеркәсібі кәсіпорындарын, оның ішінде тоқыма кәсіпорындарын басқару тиімділігі мәселесіне баса назар аударылып отыр. Менеджментте тиімділік кәсіпорынның алға қойған мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізу деңгейімен анықталады.

Менеджмент кәсіпорынды басқарудың заманауи жүйесі ретінде олардың өндірістік әрекетінің тиімді қызмет етуі мен дамуына қажетті жағдай жасауды көздейді. Заманауи менеджменттің ерекшелігі шаруашылықты кәсіпорын деңгейінде рационалды жүргізуді қамтамасыз етуге бағытталғандығы, аз шығын жұмсап соңғы жоғары нәтижелерге қол жеткізу қажеттілігі, кәсіпорындардың өндірістің нарықтық жағдайларына оңтайлы бейімделуі болып табылады.

Тиімділік кез-келген іс-әрекеттің нәтижесін сипаттайды. Басқарудың тиімділігі өңдеу өнеркәсібі кәсіпорынның алға қойған мақсаттары мен міндеттеріне жету деңгейімен анықталады. Кәсіпорынды басқарудың сапасына көптеген факторлар ықпал етеді. Олардың ішіндегі маңыздыларының бірі құрылымды дұрыс құру және еңбекті дұрыс бөлу, қажетті барлық ресурстардың болуы, заманауи технологияларды қолдану болып табылады. Басқарудың тиімділігіне персоналдың жұмысқа, басшыға және де мекемеге деген көзқарасы ықпал етеді [1].

Экономиканың дағдарысты кезеңінде кәсіпорынды басқарудың тиімділігін арттыру мәселелері кез-келген кәсіпорынның, ұйымның, фирманың іс-әрекетінде негізгі мәселе болып табылады.

Басқару жүйесін жетілдіру, дамыту және сауатты құру іс-әрекеттегі жоғары көрсеткіштерге қол жеткізіп, нарықта алдыңғы орындарды алуға жол ашады.

Іс-әрекеттің кез-келген өзге түрлері сияқты, басқару да нақты бағалауды, өзіндік өлшемдерді пайдалана отырып, оның тиімділігін анықтауды қажет етеді. Осыған байланысты, «басқару тиімділігі» ұғымын пайдаланған орынды.

Басқару тиімділігі – кәсіпорынның басқарылу дәрежесінің, оның менеджер қабылдаған басқарушылық шешімдерге реакция беру жылдамдығы

мен формаларының сипаттамасы; басқарушылық органның алға қойған мақсаттары мен жоспарланған нәтижелеріне қол жеткізу дәрежесі.

Басқару процесі мақсатты қоюмен бірге және іс-әрекеттің соңғы нәтижесіне дейін едәуір аз шығындармен немесе мейілінше жоғары нәтижелермен жеткен кезде менеджменттің тиімділігі жайында айтуға болады.

Басқару тұрғысынан алғанда, әсер – бұл тұтастай кәсіпорынды жетілдіруге бағытталған іс-шараларды жүзеге асырудың нәтижесі [2].

Басқару табысты болып саналады, егер де оны ұйымдастыру жақын және ұзақ мерзімді болашақта тиімді болса. Ол үшін бірін-бірі толықтырып отыратын, өзара сенімділік пен сыйластық, түсіністік танытып тұратын адамдар командасын құру керек. Бұған қол жеткізуге келесі ынтымақтастық түрлері мүмкіндік береді – жүйедегі бірлесу, келісім, өзара-ену, бөлшектерінің өзара тәуелділігіне қол жеткізу. Бұл қызметті орындауға қабілетті менеджердің жақсы басқарушы ғана емес, көшбасшы болуына да мүмкіндік беретін ішкі әлеуеті болады.

Менеджердің бәсекеге қабілеттілігі - бұл басқару жүйесінің мүмкіндіктерді мейілінше тиімді пайдалана отырып, басқару объектісінің нақты қажеттіліктерін қанағаттандыру қабілеті. Мұндай жағдайда менеджменттің бәсекеге қабілеттілігі ұғымы көбінде кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі ұғымымен сәйкес келеді және де оларды бағалау үшін көрсеткіштердің бір жүйесі пайдаланылуы мүмкін. Бұл жағдайда басқару нәтижелілігінің басты критерийі ретінде басқарылатын объектінің бәсекеге қабілеттілік деңгейі алға шығуы мүмкін [3]. Ол өз кезегінде басқарушылық аппарат жұмысының бәсекеге қабілеттілік деңгейіне байланысты болады. Соған сәйкес, өндірісті басқару мен іске асырудың ұйымдық-экономикалық бәсекеге қабілеттілігінің деңгейінің бағасын өндіріс пен іске асыру процесіндегі соңғы нәтижелерді оған жұмсалған ресурстармен салыстыру арқылы беруге болады:

- зерттеу объектісінің бәсекеге қабілеттілігінің профилін динамикада түзу (сарапшылық бағалаулар негізін);

- басқару жүйесінің бәсекеге қабілеттілігінің көпбұрышын динамикада түзу.

Басқару жүйесінің бәсекеге қабілеттілігін талдау келесі алгоритмге сәйкес жүргізіледі:

- зерттеу объектісінің сипаттамасы;
- зерттеу объектісінің басқару жүйесінің бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін пайдаланылатын критерийлерді анықтау және көрсеткіштер тобын қалыптастыру;

- ақпараттық базаны қалыптастыру (бастапқы мәліметтерді);
- кәсіпорынның бөлінген көрсеткіштерін динамикада есептеу;
- зерттеу объектісінің басқару жүйесінің бәсекеге қабілеттілігінің құрамдас бөліктерін сарапшылық бағалау;

- жалпылаушы көрсеткіштерді әрбір критерий бойынша динамикада анықтау;

- басқару жүйесінің бәсекеге қабілеттілігінің кешенді көрсеткішін

бөлінген аспектілер бойынша динамикада анықтау.

Бағалау талданып жатқан кәсіпорынның басқару жүйесінің бәсекеге қабілеттілік деңгейін сипаттайтын әрбір критерийдің көрсеткіштерін сарапшылық бағалаудың көмегімен жүргізіледі.

Басқару жүйесінің бәсекеге қабілеттілігін талдау мен бағалаудың ұсынылған әдістемесінің барлық көрсеткіштері басқаруда ең алдымен, өндірістік процесті және өнімді өткізуді, кәсіпорынның қаржылық ахуалын тиімді бақылау үшін, сонымен қатар басқарушылық шешімдерді негіздеп, қабылдау (әсіресе ағымдық сипаттағы) үшін қажет [4].

Тоқыма өнеркәсібі Қазақстан Республикасының басты басымды салалардың бірі болып табылады. Сол себептен тоқыма кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын бағалау және оның негізінде инвестиция жасау шешімдерін қабылдау алдыңғы кезектегі мәселе болып отыр. Себебі кәсіпорынның инвестициялық тартымдылық басқару тиімділігінің басты көрсеткіші болып табылады деп есептейміз.

Инвестициялық тартымдылық – бұл «кәсіпорынның мүмкіндігін оның төлем қабілеттілігімен, қаржылық ахуалының тұрақтылығымен, оның капиталдың кірістілігін арттыру базасында өзін-өзі дамыту қабілетімен, өндірістің техникалық-экономикалық деңгейімен, өнімнің сапасы мен бәсекеге қабілеттілігімен қоса пайдаланудың тиімділігін сипаттайтын экономикалық категория».

Инвесторлардың мақсаттарына байланысты оларды екі топқа бөлуге болады: қаржылық және стратегиялық.

Таңдалған стратегияға байланысты қаржылық инвесторлардың келесі типтерін ажыратуға болады:

- агрессивті қаржылық инвестор;
- консервативті қаржылық инвестор;
- ұстамды қаржылық инвестор.

Стратегиялық инвестор компанияны басқару немесе толық бақылауға алу үшін компания акциясының басым пакетін сатып алуға тырысады. Әдетте стратегиялық инвестордың бизнесі инвестицияланып отырған компания бизнесімен сәйкес келеді.

Тоқыма өнеркәсібінің инвестициялық тартымдылығын бағалау мыналарды қамтиды: саладағы бәсеке деңгейі; саланың ағымдық дамуы; салаға құйылатын инвестициялардың динамикасы мен құрылымы.

Ішкі факторларға тоқыма кәсіпорынның шаруашылық қызметінің нәтижелеріне тікелей тәуелді факторлар жатады. Сондықтан да, ішкі факторлар кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығына ықпал етуді негізгі тетігі болып табылады. Инвестициялық тартымдылыққа ықпал ететін ішкі факторларды бағалау инвестициялық тартымдылықтың сапалық сипаттамаларын бағалау және инвестициялық тартымдылықты сандық бағалау деп бөлінеді.

Осы орайда, инвестициялық тартымдылыққа ықпал ететін сапалық сипаттамаларды бағалауды бірнеше кезеңдерде жүзеге асыруға болады:

- тоқыма кәсіпорынның жағдайын бағалау;
- тоқыма кәсіпорынның іскерлік беделін бағалау;
- серіктестік байланыстардың деңгейін бағалау;
- тоқыма кәсіпорын басшылығының деңгейін бағалау;
- тоқыма кәсіпорынның басшылығы деңгейінің критерийін бағалау;
- сапалық сипаттамаларды қарастыра отырып, инвестициялық тартымдылықтың деңгейіне қорытынды баға беру (1-сурет).



Ескерту - автормен жасалған

Сурет 1- Тоқыма кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын ықпал ететін сапалық көрсеткіштерді бағалау кезеңдері

Тоқыма өнеркәсібінде интеграцияланған корпоративтік құрылымдар стратегиясын іске асыру туралы шешім қабылдаудың техникалық-экономикалық негіздемесі ұсынылды. Шығынды тоқымы кәсіпорындардың құнын анықтаудың кірістік, шығындық және нарықтық әдістерінің артықшылықтары мен кемшіліктері талданды. Нәтижесінде құн интервалын анықтау мақсатында тоқыма кәсіпорынның құнын бағалау үшін жғарыда айтылған әдістердің барлығын пайдалану қажеттілігі туралы тұжырым жасалды. Сонда кәсіпорында сатып алу инвестор үшін тиімді болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Горинова СВ. Организация логистических процессов в текстильной промышленности: Монография - Иваново: ИГТА, 2010.- 143с.
2. Мигулева А.А., Бурденко Е. В. Теоретические аспекты реструктуризации предприятий текстильной промышленности//Дизайн и технологии. - 2012. - №29. - С.106 - 111. 0,4 п.л.
3. Егеров И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления. - М.: Дело, 2010. -480 с.
4. Special report: Strategy classics, Business Strategy Review, London Business School, autumn 2010.

СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ: МИРОВАЯ ПРАКТИКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Трафимова Л.Г., Масаидов С.Л., Сагинбеков Т.М. - студенты группы УА-2011 р-1

Научный руководитель: старший преподаватель Кененбаева З.М.

Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: В статье рассматриваются системы страхования вкладов: мировая практика и тенденции развития.

Summary: The article considers deposit insurance systems: world practice and development trends

Сегодня система страхования вкладов существует более чем в 70 странах мира. Согласно Директиве Европейского Союза о системах страхования вкладов от 16 мая 1994 г. (94/19 / EU), все страны-члены Сообщества должны иметь систему страхования вкладов, которая предусматривает возмещение вкладчиков за их счет. Такие системы созданы во всех развитых странах, за исключением Австралии и Новой Зеландии. Продолжается процесс создания системы защиты средств населения, размещенных в банках. В последнее десятилетие почти все страны Восточной Европы, включая страны Балтии, Албанию и Украину, Казахстан, Узбекистан, Вьетнам, создали аналогичные системы в Китае, Монголии, Малайзии, Азербайджане, Кыргызстане, Таджикистане, Южной Африке и ряде других стран. Ведется подготовка к формированию национальной системы страхования вкладов. Это показывает, что создание систем защиты сбережений населения признано во всем мире как необходимый элемент эффективной системы обеспечения финансовой безопасности и стабильности государств.

Распространение практики построения национальных систем страхования вкладов, а также финансовые кризисы конца 1980-х - конца 1990-х годов, когда правительствам многих стран приходилось сталкиваться с проблемами многих вкладчиков обанкротившихся банков, вынудили международные финансовые институты изучить опыт систем страхования вкладов во всем мире. . Исследования Всемирного банка и Международного валютного фонда были направлены на выявление и анализ факторов, влияющих на эффективность мер, принимаемых в разных странах для обеспечения защиты средств населения в банках [1].

В результате анализа были сформулированы так называемые «лучшие практики» - наиболее благоприятные принципы организации систем защиты депозитов⁸. В то же время исследование выявило множество способов и средств, различия в юридических и финансовых инструментах, используемых разными странами для обеспечения стабильности своих банковских систем и поддержания доверия населения к банкам.

При создании национальной системы страхования вкладов необходимо учитывать ряд вопросов общего порядка. Депозитные финансовые учреждения

играют важную роль в современной экономике, поскольку они действуют как посредники между участниками платежной системы, людьми, имеющими свободные деньги, и людьми, нуждающимися в заемных ресурсах, и служат движущей силой денежно-кредитной политики государства. В то же время банковский бизнес - это бизнес, связанный с принятием рисков и управлением ими. Чувствительность банков к проблемам ликвидности и их высокая зависимость от уровня платежеспособности хозяйствующих субъектов требует формирования системы финансовой безопасности в каждой стране. Такая система обычно включает в себя функции пруденциального регулирования и надзора за банками, конечным кредитором, а также страхование вкладов. Признание важности защиты интересов банковских кредиторов вынуждает страны использовать различные механизмы для ограничения рисков определенных групп кредиторов в ряде стран.

Механизмы защиты кредиторов - вкладчики не формализованы, в законе не уточняется объем обязательств банка. Удобнее всего использовать методы, формализованные принятием соответствующих законов о такой защите. В этом случае в обществе нет неуверенности в намерении государства защитить своих соотечественников, а возможность субъективизма ограничена, когда власти принимают решения и принимают меры против конкретных неблагополучных банков или их кредиторов. Следует отметить, что система страхования вкладов, даже если она правильно организована, позволяет банкам иметь дело только с ограниченным числом одновременных банкротств, и нельзя ожидать, что она сможет решить системный банковский кризис самостоятельно. Чтобы преодолеть это, государству могут потребоваться специальные меры, такие как введение полноценной гарантии банковских вкладов на определенный период времени, оказание некоторой финансовой поддержки банковскому сектору.

Еще один важный вопрос, который необходимо учитывать при создании системы финансовой безопасности страны, - «моральный риск». Он заключается в том, что вкладчики и акционеры банков не заботятся об оценке финансового состояния и мониторинге деятельности банков, если они уверены, что банк полностью защищен от риска убытков в случае банкротства или им не позволено обанкротиться. Это ставит под угрозу средства, привлеченные акционерами и менеджерами отдельных банков [2].

Решение проблемы морального ущерба подкрепляется установлением стандартов корпоративного управления и управления рисками в банках, обеспечением дисциплинарных мер в отношении акционеров и руководителей банков со стороны других участников рынка в адекватном режиме раскрытия бухгалтерского учета и информации, позволяющего оценивать риски, связанные с банковской деятельностью, а также соответствующего законодательства. Обеспечивается системой пруденциального банковского регулирования и надзора. Системы страхования вкладов также могут в определенной степени ограничить влияние проблемы морального ущерба - установление максимальной суммы выкупа по вкладам, исключение определенных категорий вкладов из числа застрахованных, компенсация в

определенной пропорции депозита, анализ вкладов, уплаченных банками-участниками в зависимости от уровня риска через.

Основная цель системы страхования вкладов - обеспечение стабильности финансовой системы страны, которая обеспечивается снижением мотивации застрахованных вкладчиков выводить их из банков из-за опасения потерять свои сбережения. Способность такой системы предотвращать массовые выплаты из банков во многом зависит от объема застрахованных вкладов, уровня выплачиваемой компенсации и скорости ее выплаты, а также от уровня доверия населения к системе страхования вкладов.

Еще одна важная цель национальной системы страхования вкладов - защита владельцев наименее обесцвеченных вкладов в финансовом секторе, которые зачастую имеют незначительные суммы по сумме, размещенной в банках, в эту группу входят в первую очередь вкладчики-физические лица. Страховщик вкладов действует от имени банка, оценивая финансовое состояние банка, эффективность его операций, риски, связанные с его деятельностью, обеспечивая защиту средств вкладчиков.

Дополнительным свидетельством в пользу необходимости создания механизма защиты владельцев небольших вкладов является то, что из-за небольшой суммы их вкладов в банке для них было бы экономически неоправданно тратить свое время и / или деньги на мониторинг и комплексный анализ финансового состояния банков. В то же время установление разумной суммы выкупа в некоторой степени заставляет владельцев крупных незастрахованных депозитов контролировать финансовое состояние и поведение банков, тем самым дисциплинируя их и не позволяя проводить слишком рискованные операции.

В определенных случаях существует группа целей, которые могут быть достигнуты за счет использования инструментов государственной политики, отличных от страхования вкладов, или в результате создания системы страхования вкладов с определенными качественными параметрами. Таким образом, создание системы, финансируемой за счет банковских вкладов, позволит избежать или значительно сократить использование государственных средств для реструктуризации / ликвидации банков-банкротов [3].

Еще одна цель, достигнутая с внедрением системы страхования вкладов, - создать равные условия для банков, привлекающих вклады. Более конкурентная среда вынуждает как мелкие, так и крупные банки совершенствовать технологии управления рисками и работать более эффективно, а в отсутствие системы защиты вкладов более крупные банки и государственные банки имеют больше возможностей для привлечения вкладчиков и предприятий, даже если у них нет адекватных систем управления рисками. будет. Это связано с убеждением, что государство не допустит банкротства таких банков, чтобы избежать системного финансового кризиса.

Другие косвенные цели системы страхования вкладов включают смягчение воздействия банкротства банков на население, совершенствование банковского законодательства, пруденциальное регулирование и надзор, замену

государственной гарантии системой страхования с четким лимитом погашения. В зависимости от того, как сформирована иерархия этих целей, возможны определенные варианты организации системы страхования вкладов в каждой стране.

Минимальный объем функций и полномочий принадлежит страховщикам вкладов в системах «рау-бох» - «рау-бох». В этом случае функции страховщика вкладов ограничиваются выплатой компенсации по застрахованным вкладам при наступлении страхового случая. Полномочия, делегированные таким системам, обычно включают получение информации о депозитах от банков, участвующих в системе, для сбора календарных взносов, размещения сбережений и осуществления платежного процесса. Недостатком таких систем является высокая степень зависимости страховщика вкладов от действий других органов, входящих в систему финансового обеспечения, а также от действий органов или лиц, участвующих в ликвидации неплатежеспособных банков.

В некоторых странах страховщик депозитов обязан минимизировать риски для страхового фонда. В этом случае страховщик депозитов обычно должен оценить финансовое состояние банков-участников, направить и исключить банки, которые представляют угрозу его стабильности, инициировать проверки банков надзорным органом и т. Д. б. полномочия делегированы. В некоторых странах страховщики депозитов имеют право оказывать финансовую поддержку реструктуризации проблемных банков, участвовать в ликвидации неплатежеспособных банков или выступать в качестве ликвидаторов банков на основе принципа минимизации затрат страхового фонда. Некоторые страховщики депозитов могут издавать обязательные нормативные акты для банков-участников и применять к ним определенные принудительные меры.

Общий принцип обеспечения безопасности заключается в том, что страховщик депозитов должен иметь все необходимые полномочия для выполнения возложенных на него функций. Любой страховщик вкладов должен иметь право заключать договоры, устанавливать собственные требования к банкам, получать актуальную и точную информацию, необходимую для расчетов с владельцами застрахованных вкладов.

Система управления страховщика вкладов должна учитывать объем функций и полномочий, возложенных на систему страхования вкладов. Руководители и сотрудники страховщика депозитов должны иметь соответствующую квалификацию, принимать необходимые решения для эффективного функционирования системы, иметь доступ к информации, доступной другим участникам системы финансовой безопасности, а также быть свободными от конфликта интересов.

Организация информационного взаимодействия страховщика вкладов с другими участниками системы финансовой безопасности государства при создании системы страхования вкладов. Особое внимание необходимо уделить

на характер такого обмена информацией определяется разделением между ними функций и полномочий.

Основным источником информации о банках, требуемой страховщиком депозитов, является надзорный орган. Это обосновывает важность обеспечения координации действий страховщика депозитов и надзорного органа по сбору информации от банков-участников системы, по обмену информацией о финансовом состоянии и проблемах, возникающих в отдельных банках. Во всех случаях страховщику депозитов требуется конкретная информация о структуре депозитной базы банков, которая позволяет оценить размер застрахованных депозитов и других обязательств банков для планирования его потребностей в финансировании. Важно рассмотреть возможность получения страховщиком необходимой информации от надзорного органа (для чего последний должен дополнить перечень отчетов, представляемых банками, необходимыми формами), или дать ему право запрашивать и получать такие отчеты непосредственно из банков.

Если перед страховщиком депозитов стоит задача по снижению рисков, которым подвержена система, он должен иметь доступ к надежной текущей информации о состоянии, как отдельных банков, так и банковского сектора в целом. Он должен уметь прогнозировать возникновение проблем в отдельных банках и адекватно реагировать на эти проблемы на начальном этапе их возникновения. Страховщика вкладов также интересует информация о состоянии и стоимости активов банка, возможных условиях их продажи в рамках процедуры банкротства. Это является причиной притока средств в страховой фонд при ликвидации банков, вкладчикам которых страховщик вкладов возместил.

Список использованной литературы:

1. Интернет ресурсы Казахстанского фонда гарантирования (страхования) вкладов физических лиц
2. Аникин А., Федоров В., Бойко С. Необходима система гарантирования вкладов в коммерческих банках // Экономист. 2017. №1.
3. Кулакова Н. Вклады с гарантией // Деньги. № 50 (354). 2017 г.

ОӨЖ 331.14/2

КӘСІПКЕРЛІКТІ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ

Турсынбай А.Қ., Мауленов Ж.Б., Жақсыбекқызы А. – УА-2011 к-1

Ғылыми жетекші: аға оқытушы Кененбаева З.М.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматриваются вопросы инновационного развития предпринимательства.

Summary: This article examines the issues of innovative development of entrepreneurship.

Кәсіпкерлікті инновациялық негізде дамытудың негізгі бағыттары ретінде венчурлық, концессиялық, лизингтік және франчайзингтік бизнесті

қалыптастыру мен дамыту тетіктерін жетілдіру жолдары ұсынылған. Тауарлар мен қызметтерді өндіру нарығының қатысушылары арасындағы бәсекелестікті қолдау және дамыту міндеттерімен қатар, Қазақстанның алдында жоғары технологиялар саласындағы әлемдік бәсекенің толыққанды қатысушысы болу үшін білім экономикасын дамыту бойынша күш-жігерін күшейту міндеті тұр [1].

Шағын инновациялық кәсіпорындарды қалыптастыру әдістері әр түрлі болуы мүмкін. Жаңа өнімдерге, технологияларға немесе қызметтерге идеяларды жиі ұсынатын ғалымдар, өнертапқыштар мен инженерлер осындай бастамалардың бастамашылары болып табылады. Бұл адамдар әдетте әртүрлі ведомстволар мен министрліктердің ғылыми ұйымдарында жұмыс істей отырып, шығармашылық, ғылыми және инженерлік қызметте бай тәжірибе жинақтайды [2]. Біраз уақыт олар өздерінің ғылыми ұйымдарының зертханаларында және бөлімдерінде өз идеяларын дамытты, бірақ әртүрлі субъективті және объективті себептерге байланысты бұл ұйым шеңберінде идеяларды дамыту мүмкін болмады.

Бұл идеяны дамытудың ең оңай жолы - шағын және орта бизнес құру. Кейбір елдерде шағын бизнесті бастау көп уақыт пен шығынды қажет етпейді. Ғылыми ұйымдардың аумағында шағын және орта инновациялық кәсіпорындар құрылуы мүмкін. Ал шағын кәсіпорынның басшысы осы ұйымның қызметкері болып қалады, ал инновациялық идеяларды негіздеу және дамыту жұмыстары ғылыми ұйымдардың жабдықтарында жүзеге асырылады. Мұндай кішігірім ұйымда қол жеткізілген инновациялық жетістік шағын бизнестен ғылыми ұйымға дейін болуы мүмкін. Шағын бизнес нарыққа инновациялық өнімді жылжытуда да делдал рөлін атқарады [3].

Университеттер мен колледждердегі, қоғамдық зерттеу орталықтарындағы көптеген ғылыми жаңалықтар мен өнертабыстар АҚШ-та шағын инновациялық кәсіпорындардың құрылуына себеп болды. Дәл осы ғылыми жаңалықтар мен өнертабыстардың авторлары шағын бизнесті ашып, кәсіпкер ретінде әрекет ете бастады.

Шағын фирмалар, әдетте, нарыққа кез-келген жолмен шығып, өз орнын алуға тырысады. Екінші жағынан, ірі компаниялар кейде шығындарды жаба алмайтын жеткіліксіз пайдадан қорқып, өздерінің зерттеу бөлімдерінде өнертабыстарды игере алмайды.

Шағын енгізу фирмалары - бұл іргелі және қолданбалы зерттеулерді байланыстыратын тізбек. Сондықтан оларды жиі жоғары оқу орындарында немесе үлкен зертханаларда жұмыс істеген ғалымдар, сондай-ақ ірі фирмаларда жұмыс істеген және өз идеяларын өз бетімен жүзеге асырғысы келетін инженерлер сынайды.

Қазақстандағы инновациялық кәсіпкерліктің климатын жақсарту үшін:

- білікті кадрлар мен жұмыс күшін даярлау жүйесін бекіту;
- кәсіби біліктілікке кадрларды даярлау және қайта даярлау, шағын бизнес және өзін-өзі жұмыспен қамту саласында оқыту;

Инвестициялық процесті басқаруды ұйымдастыруды жетілдіру: басқарушы кадрлардың кәсібилігін арттыру, қоғамдық бақылаудың ашықтығы, мемлекеттік қызметшілерді реттеу деңгейін арттыру.

Қазіргі кезде ғылымды көп қажет ететін өндірістерді құру үшін қолданыстағы химия және мұнай-химия салаларын, сондай-ақ шағын және орта және бәсекеге қабілетті мұнай-газ, көмір және басқа да кәсіпорындарды қалпына келтіру және кеңейту үшін отандық технологияларды қолдану негізінде жобалық-техникалық құжаттама дайындалды. Құрылыс үшін өміршең жобалар дайындалуда [4].

Инновациялық белсенділікке көрсеткіштердің әсері бойынша факторларды екі топқа біріктірген ыңғайлы: қолайлы және қолайсыз. Қолайлы факторларды сипаттайтын мәндер жоғарылағанда өнім өнімділігі, еңбек өнімділігі, өнімнің өндірістік өзіндік құны, еңбек сыйымдылығы, материал сыйымдылығы төмендейді, рентабельділік деңгейі жоғарылайды. Ал кері факторлардың мәні жоғарылағанда өнім өнімділігі төмендейді, шаруашылық нәтижелерді сипаттайтын басқа да көрсеткіштер төмендейді [5].

Инновациялық процестерді жандандыру тәсілдерінің бірі - ұлттық деңгейде шағын кәсіпорындарды инновациялық-бағдарлы дамыту стратегиясын әзірлеу. Егер бұл нақты бір кәсіпорын туралы емес, аймақтың жетекші секторы немесе экономиканың жеке секторы туралы болса, бұл өте күрделі процесс. Біз аймақ экономикасының инновациялық дамуын ғылыми сыйымды өндірістік факторларды кешенді қолданумен байланыстырамыз. Бұл, өз кезегінде, ШОБ секторының ішкі және сыртқы тұтынушылық нарықтарында жоғары бәсекелестікті қамтамасыз ету үшін техникалық, технологиялық, қаржылық, экономикалық және ұйымдастырушылық басқаруды қамтамасыз етеді.

Шағын кәсіпкерлікті дамытудың инновациялық стратегиясының мақсаты - жаңа сапалы өнім өндірісін тиімді дамыту. Осы мақсатқа байланысты келесі міндеттер анықталды: шағын кәсіпорындар өнімдерінің кірістілігі мен сапасын арттыру, мемлекеттік қолдау арқылы өнімнің қауіпсіздігін қамтамасыз ету; шағын кәсіпкерлікті дамытуды қолдау; өнімділік пен өнімнің сапасын арттыру; шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау. Шағын және орта бизнестің озық ғылыми-техникалық дамуын қамтамасыз ету. Өндірістік қуаттылықты пайдаланудың техникалық жаңаруының өсуін және ДСҰ жағдайына кәсіпорындардың бейімделуін қамтамасыз ету.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Ә.Ж. Сапарбаев «Инновациялық экономика», монография, Алматы-2017 ж.-71бет
2. М.К.Байгісіев «Ұлттық экономиканы мемлекеттік реттеу», Алматы 2016ж.-78бет
3. Бейсенұлы Б. Бизнестің өзқұндылығы бар. // Жас Алаш-2017ж. -97 бет
4. А.Х.Галиев, А.Н.Доғалов, Д.Женсхан, Д.Азанұлы «Экономикалық саясат», Астана-2019 ж.-43бет
5. Бендиков М.А. Оценка реализуемости инновационного проекта. // Менеджмент в России и за рубежом. — №2. — 2018.-98 бет

КОРОНАВИРУС ІНДЕТІ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНА ТИГІЗГЕН ӘСЕРІ

Убаева М.Б., Натаев Ә.М., Нурунбекова Д.К. – УА-2011 к-1 тобының студенттері

Ғылыми жетекші: аға оқытушы Кененбаева З.М.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматривается влияние коронавируса на экономику Казахстана.

Summary: This article examines the impact of the coronavirus on the economy of Kazakhstan.

Коронавирус індеті жаппай тарала бастағаннан кейін біріккен ұлттар ұйымының түрлі қорлары мен бағдарламалары дағдарысқа қарсы тұру үшін дереу жұмылдырылды. Алайда халықаралық қоғамдаста қалған бағытта буданда көп шаралар қабылдау керек.

Біріншіден мықты денсаулық сақтау жүйесін құру мақсатында дамыған елдерімен біріккен ұлттар ұйымы дамушы елдердің медициналық мекемелерін жаңғырту басымдық беру қажет.

Екіншіден COVID-19 індетіне қарсы вакцина әзірлеу мәселесін саяландыруға жол бермеу керек.

Үшіншіден дүние жүзілік сақтау ұйымының сондай-ақ жеке мемлекеттердің әлеумет арттыру мақсатында халықаралық медициналық санитарлық ережелерді қайта қарау қажеттілігін туындау мүмкін.

Төртіншіден біз біріккен ұлттар ұйым аясында аурулармен биологиялық қауіпсіздікті бақылау жөніндегі өңір орталықтар желісін құру идеясын мұқият зерттеуді ұсынамыз.

Қазақстан мұндай орталықтың бірін өз аумағында орналыстыруға дайын. Сондай-ақ мемлекет басшысы бүкіл әлемнің алапат толқу алдында тұрғанына ерекше тоқталды. Мұндай өяра кезеңде мемлекеттер арасындағы пікірлер қайшылығы мүдделер қақтығысы сауда соғысы мен санкциялары сыйлмаса жақандық тұрақтылығы сыза түсу оңай сондықтан Қазақ басшысы адамзат үшін маңызды тарихи өзгеріс жасайтын кез келді деді.

Шынында да, бұл эпидемия біздің ғана емес, жалпы адамзаттың келбетін өзгертті. Ауыр ауру кезінде дамыған елдердің өздері дәрменсіз. Біз бұған бәріміздің куәгеріміз. Еуропаның жетекші елдері, АҚШ, Азия алпауыттары - Қытай, Жапония, Оңтүстік Корея және басқалары тығырыққа тірелгендей. Ал енді біз: «Біз бұл эпидемияға қарсы күресті жоғалтып жатырмыз немесе үкімет жағдайды бақылауды жоғалтты» деп айта алмаймыз[1].

Өздеріңіз білетіндей, Нұр-Сұлтанда, Алматыда және Шымкентте үш инфекциялық аурухана салынды. Басқа аймақтарда жабдықталған ауруханалар. Біздің дәрігерлер науқастарды емдеуге қабілетті. Бүгінде ақ халаттылар бұл індетке қарсы күрестің күндіз-түні алдыңғы қатарында. Мемлекет қажетті қаражат бөлді. Сіз сияқты билік басындағылар ет пен сүйектен жаралған деп

айтуым керек. Шенеуніктер жұмысына байланысты бірқатар азаматтармен кездесуі керек, сондықтан олар ел ішінде іссапарға шығады. Бұл жағдайда ауру таралуы мүмкін. Ия, олар да ауырып, емделіп жатыр. Билікте отырған 15-ке жуық адам ауруды жұқтырды.

Қазіргі статистикаға сүйенсек, ауруды жұқтырғандардың саны 20 мыңға жуық адамды құрайды. Яғни, олардың көпшілігі қарапайым адамдар. Мәселе мұны кім және қалай алғаны емес. Азаматтарымыздың ауруды асқындырмай жедел қалпына келуіне жағдай жасау керек. Науқастарды шенеуніктер немесе қарапайым адамдар санатына жатқызуға болмайды. Қазақтар: «Кемеде жүргендердің барлығының жаны бір» дейді [2].

Біз бір елде тұрып, бір ауамен тыныстап, бір қоғамда өмір сүргенде, ешкім өзін бұл аурудан толық қорғай алмайды. Бір планетада өмір сүре отырып, басқа елдегі ауру бізге жетпейтініне немқұрайлы қарай алмаймыз. Пандемия шекараға қарамайды. Тек сақтық шараларын қолдану арқылы біз өзімізді және жақындарымызды аурудан сақтай аламыз. Сондықтан мен ел азаматтарын карантиндік режимді қатаң сақтауға және тазалыққа мән беруге шақырамын. Бұл уақытша сынақ, уақытша сынақ. Біз осы эпидемиялық және экономикалық дағдарыстан кейін қалай дамуға және не істеу керек екеніне назар аударуымыз керек [3].

Қазақстан үкіметтін дер кезінде тез шараларды қолдануы осыған дәлел дейді ол. Жалпы Франция карантиннің салдарынан 60 миллиард евро шамасында шығынға батып отыр. Әлемді жайлаған пандемиямен қара алтын бағасын құнсыздануы елімізге де оңай тиген жоқ. Кәзір азық түлік тапшылығы болдырмау үшін көктемгі егін жұмыстарына басамән беру қажет дейді сарапшы. Вирустан жакан журт қана емес экономикада зардап шегіп отыр. Мүмкін бұны барлығы толық түсініп жатқан жоқ шығар. Қазір экономикалық бақылауда ауыр халде. Жағдайды тұрақтандыру қажет. Оған жоспарлы түрде үлкен жауапкершілікпен қарау керек. Біз осы тығырықтан шығу жолын қазірден бастап қызу талқыланып жатқанын құптаймын. Вирус экономикаға айтарлықтай шығын әкелді деді сарапшы. Теңге бағамы бүгін 0,4%-ға әлсіреді. Ашылған Шанхай композит қор биржасының негізгі индексі 1% ден 8%-ға құлдырады. Бұл 2015 жылдан кейінгі қайталанған әлеуметтік қорытқы көрсеткіш. Қытай үкіметі қор нарығының өнімділігін арттыру үшін 174 миллиард доллар қаражат болды.

Қазақстанда мұнай мен газды, түсті металдарды өндіруші ретінде әлемдік нарықтан табиғи өнімдердің бағасы төмендеді. Нәтижесінде бюджет кірістеріміз азаяды. Бюджет тапшылығын ескере отырып, Үкімет 2020-2022 жылдарға арналған үш жылдық бюджетті қайта қарайды. Қытай экономикасының коронавируспен байланысты баяулауы проблема болып табылады. Сонымен қатар, әлемдік нарықтарда мұнай мен басқа да табиғи металдар бағасының төмендеуіне әсер ететін тағы бір фактор - Ресей мен Батыс арасындағы саяси жағдайдың шиеленісуі. Бұған Ресейде болып жатқан ішкі саяси өзгерістер де әсер етеді [4].

Көрші елде мұнайды пайдалану деңгейі тәулігіне 3 миллион бар елде қысқарған. Мұнайға сұраныстың 20%-ға төмендеуі ОПЕК ұйымына мәшелердің алаңдаушылығын тудырап отыр. Сомен қатар мысқа сұраныстың төмендеуінің әсерінен Қазақстан қоры нарығының негізгі индексі 1,5%-ға төмендеді. Қазіргі таңда мұнай бағасы бар еліне 56 долларға жетті. Біз мұнайға тәуелді ел болғандықтан бұл тенгенің долларға бағамына кері әсер етуі мүмкін. 9 ай бұрын короновирус Қазақстанға келеді деп доллар қымбаттап, ал аспан асты елдер тауар әкелуінен саудасы тоқтағалы тұр ал бизнесмендер банкрот болатынын болжаған болатын.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. «Ана тілі» газеті. №46, 12 қараша 2020 жыл. Президентіміз Қ.Тоқаевтың сұхбаты.
2. UNCTAD (2020). Жаһандық сауда бойынша жаңалықтар. Сілтеме: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditcmisc2020d2_en.pdf. Қараған уақыты: 17.09.2020.
3. Ticaret.gov.tr (2020a). Сыртқысауда статистикасы. Сілтеме: <https://ticaret.gov.tr/istatistikler/dis-ticaret-istatistikleri>. Қараған уақыты: 18.09.2020.
4. Ticaret.gov.tr (2020b). Сыртқысауда деректері. Сілтеме: <https://ticaret.gov.tr/istatistikler/bakanlik-istatistikleri/gumruk-istatistikleri/dis-ticaret-verileri#>. Қараған уақыты: 18.09.2020.

ОӘЖ 336.25

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРІНІҢ ЖИЫНТЫҚ НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛІ: ОНЫҢ ДИНАМИКАСЫН, ҚҰРАМЫН ЖӘНЕ ҚҰРЫЛЫМЫН ТАЛДАУ

Уласбеков Б.С. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті,
Азимова М.Ш., Сейсенбай А.С. – ЭУ-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Жакешова А.П.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматривается совокупный кредитный портфель банков второго уровня Республики Казахстан, также рассмотрены анализ динамики, состава и структуры качества.

Summary: This article considers the total loan portfolio of the second-tier banks of the Republic of Kazakhstan, as well as the analysis of the dynamics, composition and structure of quality.

Несиелік портфель белгілікүнгекоммерциялық банктіңбалансы бойынша несиелік берешектің қалдығын білдіреді. Қазақстандық экономикалық әдебиеттерінде несиелік портфель белгілікөрсеткіштерге жіктелінген несиелер бойыншабанктіңталаптарының жиынтығы негізіндеанықталады. Отандық және шетелдік тәжірибедегі критерийлердің бірі –несиелік тәуекелдеңгейі болыптабылады. Осыкритерий бойынша несиелік портфель сапасы анықталады. Банк менеджерлері несиелік портфельдің сапасын бағалау және талдау негізінде өздерінің несиелік операцияларын басқарады.

Отандық тәжірибеде несиелік портфель несиелерге тән мәміле аясында жасалған шарттар жиынтығымен ұсынылған. Оларға несиелер, факторингтік операциялар, лизинг, банктік кепілдіктер мен кепілдемелер жатады.

Несиелік портфель-берілген несиелердің сапасы мен құрылымын анықтайтын белгілі бір критерий. Сонымен қатар, несиелік портфель-бұл банктің несиелер беру қызметінің нәтижесі, яғни банк белгілі бір банктен алған барлық несиелердің жиынтығы. Банкке кредит беру рәсімі кредит беру тетігі арқылы жүзеге асырылады [1].

Соңғы жылдары отандық банктер капитал нарығындағы өзінің тиімді жағдайын пайдалана отырып, кредиттік қызметті жандандырды. 01.2011 жағдай бойынша берешек 75,9% - ды құрады. 2010 жылдың бірінші жылының соңында несиелік портфельінің жоғары өсуі байқалды, ол кейінгі айларда айтарлықтай төмендеді, бұл қаржыландыруға шектеулі қол жетімділікпен, тәуекелдерді қайта қараумен және жеке даму стратегиясын қайта қараумен байланысты болуы мүмкін. Бұл факторлар банк жүйесін дамытудың жоғары тәуекелін қолдайды [2]. 1-кестеде портфельдің құрылымы көрсетілген.

Активтер мен шартты міндеттемелер сомасы 2018 жылы 2718,1 млрд теңгені немесе 19,8% - ды құрады. Жіктеуге жататын стандартты активтер мен шартты міндеттемелер 224,8 млрд теңгені немесе 2,7% - ды құрады, күмәнді активтер - 475,1 млрд долларды құрады, 9,5% - ға, үмітсіз активтер-2968,3 млрд долларға азайды. теңгемен немесе 8,2 есе. Активтер мен шартты міндеттемелер бойынша резервтер 3069,5 миллиард долларды құрады. теңгемен немесе 3,9 есе.

Кесте 1- Банк секторының несиелік портфельі сапасының құрылымы (млрд. теңге)

Көрсеткіштің аталуы	2016		2017		2018	
	Негізгі борыш сомасы	Жиынтығына % бен	Негізгі борыш сомасы	Жиынтығына % бен	Негізгі борыш сомасы	Жиынтығына % бен
Несие портфельінің барлығы	9244,5	100,0	9638,9	100,0	9066,0	100,0
Стандартты	3977,3	43,0	2449,4	25,4	2389,9	26,4
Күмәнді	4865,0	52,6	4241,9	44,0	4862,1	53,6
1-санатты күмәнді	2232,6	24,2	1679,69	17,4	1598,9	17,6
2-санатты күмәнді	595,8	6,4	376,27	3,9	573,7	6,3
3-санатты күмәнді	1577,4	17,1	1265,44	13,1	954,4	10,5
4-санатты күмәнді	206,0	2,2	225,52	2,3	489,4	5,4
5-санатты күмәнді	253,2	2,7	694,94	7,2	1245,6	13,7
Үмітсіз	402,2	4,4	2947,6	30,6	1814,0	20,0

Екінші деңгейдегі банктердің кредиттік портфельі бір жылда 3 394,4 миллиард рубльді құрады. теңге немесе 4,3%. Стандартты кредиттер 1 527,9 млрд.иенді құрады. теңге (-38,4%), күмәнданушылар-623,1 млрд теңге. теңге (-12,8%), көңілсіз - 2545,4 млрд теңге. теңге (7,3 есе). Екінші деңгейлі банктерге берілген несиелерге келетін болсақ, провинциялар 2 2605,4 млрд.

2018 жылы жіктеуге жататын активтермен шартты міндеттемелер сомасы 2 2570,3 миллиард долларды құрайды. теңге немесе 15,6%. Сонымен бірге

жіктелетін активтер мен шартты міндеттемелер стандарты 1 1812,4 миллиард долларды құрайды. теңгеге қайта есептегенде немесе 12,3%, күмән - 498,0 млрд теңге. 11,0%, 1256,0 млрд теңге. теңге немесе 37,2% - ға өсті. Активтер мен шартты міндеттемелер бойынша резервтер 978,6 млрд иенді құрады. теңге немесе 23,8% [3].

Бүгінгі таңда Қазақстанның коммерциялық банктері өз қызметін дұрыс ұйымдастыру және реттеу және Банктің кірістілігін арттыру үшін банктің кредит саясатын кеңінен пайдалануы тиіс. Кредиттік саясат банктің кредиттік қызметін, оларды жүзеге асырудың міндеттерін, әдістері мен құралдарын, сондай-ақ кредиттік процесті ұйымдастырудың қағидаттары мен тәртібін белгілейді. Несие саясаты несие механизмін қолдану арқылы жүзеге асырылады. Кредиттік саясат банктің кредиттік жұмысын ұйымдастырудың негізін және кредит беру процесі үшін қажетті құжаттар жүйесін әзірлеу шарттарын айқындайды.

Банктік несие саласы коммерциялық несие саласына қарағанда несиені қолданудың кең саласына ие. Коммерциялық несие тек тауарлардың айналымына қызмет етеді, ал банктік несие капиталды капиталдандыруға қызмет етеді, оны ақшалай кірістерден және қоғамның барлық топтарының жинақтарынан капиталға айналдырады.

Банктік несие әмбебап, өйткені банк арқылы қайта бөлінетін қарыз капиталы экономиканың барлық салаларында қолданылады. Бұл мүмкіндік оның тез дамуына себеп болады. Несиелік мәміле тәуелсіз сипатқа ие, онда ақша капиталы өнеркәсіптік капиталдан бөлінеді.

Банктік несие өзінің маңызды сипаттамаларын сақтай отырып, сандық және сапалық өзгерістерге ұшырайды. Олардың бірі несиелік мәмілеге қатысушылармен байланысты. Бір жағынан, қарыз капиталын беру банктерден басқа әртүрлі мекемелермен (қаржы компаниялары, өзара несие беру банктері) жүзеге асырылады. Екінші жағынан, қарыз алушылардың құрамы өзгеруде. Қарыз алушылар-несие және қаржы институттары, халық, үкімет және жергілікті өзін-өзі басқару органдары.

Банк несиесінің мөлшеріне қолма-қол ақшамен және чектермен толтырылған нақты ресурстардың көлемі ғана емес, сонымен қатар өнеркәсіптік компаниялар, жеке тұлғалар және мемлекеттік мекемелер тарапынан қарыз қаражатына сұраныс та әсер етеді.

Банктік несие өзінің маңызды сипаттамаларын сақтай отырып, сандық және сапалық өзгерістерге ұшырайды. Олардың бірі несиелік мәмілеге қатысушылармен байланысты. Бір жағынан, қарыз капиталын беру банктерден басқа әртүрлі мекемелермен (қаржы компаниялары, өзара несие беру банктері) жүзеге асырылады. Екінші жағынан, қарыз алушылардың құрамы өзгеруде. Қарыз алушылар-несие және қаржы институттары, халық, үкімет және жергілікті өзін-өзі басқару органдары. Елдің банк жүйесі несиелер көлемінің тұрақты өсуімен сипатталады. Сапалы несие портфелін қалыптастыру банктің негізгі мақсаты болып табылады және Банктің несиелік операцияларды басқару

жөніндегі қызметі сәттілік әкеледі. Көптеген нарықтарда банктердегі жоғары сапалы несиелерді басқару үшін Сіз объективті қиындықтармен сипатталатын экономикалық жағдайда әрекет етуіңіз керек және мұндай басқаруды күшейтудің маңыздылығы жоғары [4].

Банктердің несиелік портфелі құлдырауда. Мұның себебі, биыл өтеу мерзімі 90 күннен асатын несиелер саны 5,7% - ға артты. Жинақталған қарыз шамамен 1,28 трлн теңгені құрайды, деп хабарлады "Атамекен Бизнес". Мамыр айында екінші деңгейлі банктердің қаражаты есебінен берілген несиелер 13,27 трлн теңгені құрады. Бұл өткен жылмен салыстырғанда 1% - ға аз. Қазіргі уақытта елдегі 28 банктің тек 11-і ғана тұтынушылық несие береді. Олардың 10-ы қайта қаржыландыру қызметтерін ұсынады. Сондай-ақ, ең жоғары сома 6 миллион теңгеге дейін қарастырылған. Басқалары заңды тұлғалармен жұмыс істегенді жөн көреді. Ұлттық Банктің мәліметтері бойынша, халықтың үштен бір бөлігінің несие бойынша берешегі бар. Ипотека мен автокредитсіз қарыз 4 триллион долларды құрайды. - Мен білмеймін, - дедім мен.

Банктің несие саясаты іргелі негізге ие. Кредиттік саясат барысында бір ғана мақсат қойылады-сенімділік пен тұрақтылық деңгейін сақтай отырып, банктің кіріс деңгейін барынша мүмкін болатын деңгейге дейін жеткізу.

Біздің ойымызша, банк қызметін бағалаумен қатар, белгілі бір банк заңдарының бұзылуына жол бермеу үшін қаржылық бақылау жүйесі қатаң болуы керек. Өйткені бақылау Қазақстан Республикасының Коммерциялық банктеріндегі басты мәселелердің бірі болып табылады, әсіресе шығыстарды бақылауды жүзеге асыру (сыйақы төлеуге қарамастан).

Негізгі мақсат мықты және тұрақты кредит беру жүйесін құру болып табылатынына қарамастан, мемлекет тарапынан ұйымдастырушылық күш-жігер жұмсау қажет. Сонымен қатар Кредиттеу процесінде банктер мемлекеттің, қоғамның, отбасы мен халықтың мүдделерін толық көлемде ескеруге тиіс.

Сондықтан несие портфелінің сапасын бағалау кезінде несие саясатын ұйымдастырудың тиімділігін арттыру мәселесі бүгінде өте маңызды.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Ғ.С. Сейітқасымов Банк ісі. Астана -2009.
2. ҚазҰУ Хабаршысы. Экономика сериясы. №1 (113). 2016 Қазақстандық банктердің несиелік портфельдерінің сапасын талдау
3. ISSN 1563-0358 KazNU Bulletin. Economics series. №1 (113). 2016 33 Асилова А.С. және т.б.
4. ҚазҰУ Хабаршысы. Экономика сериясы. №1 (113). 2016 Қазақстандық банктердің несиелік портфельдерінің сапасын талдау

БАҒАНЫҢ НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ОРНЫ

Умаралиева Д.И., Әмірекүл С.Б., Ағабек І.Е. – УА-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: аға оқытушы Кененбаева З.М.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

*Резюме: В данной статье рассматривается роль ценообразования в экономике.
Summary: This article examines the role of pricing in the economy.*

Нарықтық экономика жағдайында баға сұраныс пен ұсынысқа негізделген. Сұраныс пен ұсыныстың арақатынасының ауытқуы нарықтық конъюнктураның тәртібіне байланысты. Баға көбінесе белгілі бір географиялық аймақта өндірілген тауарлардың нарықтық қатынастарының көлемін анықтайды. Бұл саланың шекараларын анықтайтын фактор - бұл трансакциялық шығындар, яғни тауарларды айырбастауға және сатуға байланысты трансакциялық шығындар.

Құнның айналасындағы бағаның ауытқуы экономикалық қатынастардың ауытқуына ғана емес, сонымен қатар өндірістің өзгеруіне де байланысты. Еңбек өнімділігінің өзгеруі өнімнің өзіндік құнының мөлшерін өзгертеді. Бағаның ауытқуы салалар арасындағы еңбек бөлінісін өзгертеді. Белгілі бір өнімнің өзіндік құнын төмендету, мысалы, осы саладағы еңбек шығындарының мөлшерін, еңбек шығындарын азайтады. Бірақ бұл сонымен бірге осы өнімді тұтынуды арттыра алады. Бұл жағдайда шығындардың төмендеуі мен сұраныстың өсуіне байланысты бағаның ауытқуы заңды құбылыс. Осылайша, нарықтық бағалардың өзгеруі салалар арасындағы еңбек бөлінісіне әсер етеді[1].

Қорытындыдан тауар бағаларының олардың құнынан ауытқуы өндірушілердің қалауымен болатын құбылыс емес, ол құн заңымен реттеледі деген ой туындайды. Құнның айналасындағы бағаның ауытқуы - бұл құн заңының бірден-бір көрінісі және қоғамдық өндірісті нарықтық реттеуге мүмкіндік беретін бірден-бір механизм.

Оның үстіне құндылық заңы ғылыми-техникалық дамуға ықпал ететін негізгі фактор болып табылады. Өндірушілердің жеке тұлғалардың өндірістік шығындарын төмендету, еңбек өнімділігі мен тауарлардың қоғамдық құнын төмендету негізінде қосымша табыс алуға ұмтылуы өндірушілерді ғылым мен техниканың жетістіктерін игеруге ынталандырады. Бұл объективті қажеттілік. Бұл жағдайда құндылық заңының әрекеті бәсекелестікпен анықталады. Бұл арада жаңа техниканы, неғұрлым озық және үнемді технологияларды, өндірісті ұйымдастырудың тиімді әдістерін қолдана алатындар жеңімпаз болады. Қорыта айтқанда, бағаның деңгейі мен салмағын, олардың өзгеруін анықтайтын заң - бұл құн заңы. Бұл заң тауар бағалары саудаланған кезде баға қозғалысының заңдылықтарын анықтайды.

Бағасы тауардың құнына тең. Құн заңы - бұл баға қозғалысының заңы. Алайда әр тауардың бағасы әрдайым бірдей бола бермейді. Өнімнің айырбас

құны уақыт өткен сайын өзгереді. Себебі, бағаларға тауарлардың өзіндік құны ғана емес, олардың айырбас шарттары, сұраныс, ұсыныс, бағаларды мемлекеттік реттеу әдістері, өндіруші мен тұтынушы арасындағы құнды бөлу де әсер етеді. Демек, нарықтық экономика жағдайында баға тек құнның көрінетін түрі ретінде қарастырылады [2].

Нарықтық баға механизмінің негізі - өндірісті ұдайы көбейту қағидасы негізінде өндіріс шығындарын жабу және пайдалы болуын қамтамасыз ету. Бұл жағдайда тауардың құны ең төменгі баға болып табылады. Егер баға өзіндік құннан төмен болса, баға шығындарды ақтай алмайды, нәтижесінде кәсіпорын банкротқа ұшырайды немесе қалпына келтіріледі, яғни өндіруші өндірісті жалғастыра алмайды.

Өнімнің өзіндік құнын бағалық негіздеу өндірушіге ферманың қарапайым молайтуын жалғастыруға мүмкіндік береді. Демек, баға белгілі бір пайданы өндіріс шығындарын ақтау үшін ғана емес, сонымен қатар өндірісті біртіндеп ұдайы өндіріс принципі бойынша жүргізу үшін қамтамасыз етуі керек [3].

Құн заңы - бұл объективті экономикалық заң. Құн заңының қызметі - өндірушілер арасындағы экономикалық қатынастарды реттеу. Осы заңның талабы өндірілген және сатуға арналған тауарларды айырбастау, сату тауарлардың құнына негізделеді. Құн өлшемі қоғам талап ететін уақытты алады. Сондықтан бағаны ақшалай құндылық деп атайды. Бағасы тауардың құнына тең. Құн заңы - бұл баға қозғалысының заңы. Алайда әр тауардың бағасы әрдайым бірдей бола бермейді. Өнімнің айырбас құны уақыт өткен сайын өзгереді. Себебі, бағаларға тауарлардың өзіндік құны ғана емес, олардың айырбас шарттары, сұраныс, ұсыныс, бағаларды мемлекеттік реттеу әдістері, өндіруші мен тұтынушы арасындағы құнды бөлу де әсер етеді. Демек, нарықтық экономика жағдайында баға тек құнның көрінетін түрі ретінде қарастырылады [4].

Нарықтық баға механизмінің негізі - өндірісті ұдайы көбейту қағидасы негізінде өндіріс шығындарын жабу және пайдалы болуын қамтамасыз ету. Бұл жағдайда тауардың құны ең төменгі баға болып табылады. Егер баға өзіндік құннан төмен болса, баға шығындарды ақтай алмайды, нәтижесінде кәсіпорын банкротқа ұшырайды немесе қалпына келтіріледі, яғни өндіруші өндірісті жалғастыра алмайды.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Баға және оның жасалуы/ Жабайхан Кайкен/ Оқулық құрал. Семей.:2017. 11-12 б
2. Ценообразование/учебно-практическое пособие/П.Н. Шуляк. М.: 2016. 4-10 б
3. Мамыров Н.К., Ихданов Ж. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана (теория,опыт, прблемы). Учебное пособие-Алматы: Зерттеужәнесегменттеу, 2018г-248с.
4. Беляева И.Ю. Ценообразование: Учебное пособие.2-е издание, доп./ И.Ю.Беляева, О.В. Панина, В.В.Головинский. – М.: КНОРУС, 2015-176с.

НЕСИЕ САЯСАТЫНЫҢ БЕЛГІЛЕРІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫН АНЫҚТАЙТЫН ФАКТОРЛАР

Уринбосаров А.Т., Мұхтаров Б.М., Алменов М.М. – БФ-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бокушева С.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены признаки кредитной политики и факторы, определяющие ее формирование.

Summary: The article discusses the features of credit policy and the factors that determine its formation.

Несие беру есептік құжатты төлеу әдісімен көрсетіледі. Бұл төлем әдісі мәндер анықталатындығымен сипатталады және жалақыға қаражат аудару несие немесе арнайы несие шотынан тікелей чек арқылы жүзеге асырылады.

Кредит өнімді өткізуден түскен түсімді алу және бөлу жөніндегі жобалар үшін кредиттік шартта белгіленген мерзім ішінде өтеледі.

Компания бұрын алынған несиелерді жүйелі түрде өтейді және жаңаларын алады, ал оның жалпы қарызы артуы немесе азаюы мүмкін. Бірақ олар блоктан блокқа ауысқан кезде қарыздар үшін ыңғайлы орын болады. Дәл сол қарыз өндіріс пен сатудың үздіксіз процесінде жақсы болады. Берілген кредит көлемін реттеу кезінде кредит желісінің сомасы қорларда белгіленеді, тұтыну кредиті тоқсан ішінде белгіленеді, ал тұтыну кредиті бойынша берешек лимиті тоқсан ішінде белгіленеді. Дәл сол қарыз, әдетте, банк алдында қайта басталады. Бұл дегеніміз, қарыздың бір бөлігі өтелген кезде, ұстаушы несие желісінің бос қалдығы шегінде қайтадан несие алады.

Несие желісін пайдалану әр уақытта банк үшін несие ресурстарына тиісті көлемде ие болу мүмкіндігін білдіреді. Егер тұтынушы кредиттік желі бойынша белгіленген лимитті толық көлемде қолданбаса, ол кредиттік шартқа сәйкес тартылған ресурс бойынша пайыздық ставканың барабар деңгейі мөлшерінде комиссиялық сыйақы төлеуге міндетті. Кредитті өтеу кепілгерлік шартында көзделген.

Кәсіпорындарға маусымдық кредит беру қаражатқа жоғары қажеттілік кезеңі берілген кредиттерді қарқынды алу кезеңімен және дайын шикізатты қайта өңдеу мен өнімді өткізу көлемінің өсу және кредиттерді өтеу кезеңімен сипатталады. Банкке кредиттерді, оның ішінде негізгі кредиттерді қамтамасыз етуге арналған нысаналы шот және оны өтеу әрбір тоқсанның соңында ұлғайта отырып жүзеге асырылады. Қордың маусымдық өсуімен берілген несиелер шығындар кезеңінде белгілі бір уақыт аралығында дереу қажетті міндеттемелермен берілуі керек.

Кредитті өтеудің нақты мерзімі тұтынушының өндірілген өнімді сатудан түскен түсім есебінен ағымдағы кезеңде кредитті өтеу міндеттемесінде көрсетіледі. Шартты термин өнім нақты уақыт режимінде қайта өңделіп, қайта

өңдеу және сату көрінісін орнатқанда пайда болатын маусымдық сұраныстың өсуін тоқтату сәтін білдіреді.

Банк берген нысаналы кредиттер, жай кредиттік шоттар өзгеше сипатқа ие және нақты шаруашылық операцияны көздейді. Демек, несиенің мақсаты келесідей: нақты экономикалық операция өндірістік тапсырма аясында жүзеге асырылады; тауарлық сауда мәмілесі нақты бағалы қағаздарды немесе тауар биржасындағы келісімшартты пайдалану арқылы жүзеге асырылады. Қарыз алушылар несие банкінде есеп айырысу шоты жоқ ұйымдар бола алады. Несиенің осы түрінде сағаттық төлем алғандар жаңа коммерциялық ұйымдар болады: АО, МП, ААҚ және басқалары. Несие алу үшін тұтынушы он әлеуметтік-экономикалық дәлел келтіреді. Бұл дәлел жоспарланған іскерлік келісімшарттың тиімділігін растайды және қажет болған жағдайда жеткізушілермен және сатып алушылармен келісімшарт жасасуды растайды. Міндетті түрде тұтынушының есебі растау сәтінде және кредитті өтеу сәтінде кредитке ұсталады. Кредит қажетті міндеттемелермен қалыптастырылады, ал оны өтеу кредиттік шартта белгіленген мерзімдерде жүзеге асырылады. Қажетті міндеттемелер бухгалтерияда сақталады және тұтынушының есеп айырысу шотынан алынған мүлікті қалыптастыру үшін негіз болады. Мерзімді ұзарту немесе кредит беру кезінде мерзімді міндеттемелер мерзімі өткен кредит шотынан белгіленеді. Кредитті өтеуді қамтамасыз ету үшін кредит шартының артықшылықтарын кепіл құқығымен, кредит тәуекелінің кепілдігімен сақтандырумен бекіту қажет. Бұл жағдайда несие шарты қосымша құжаттамамен жіберіледі: кепіл шарты, кепілдік құжаты және сақтандыру полисі [1].

Жеке тұлғалар үшін ұзақ мерзімді кредиттер мынадай түрлерге бөлінеді: бау-бақша үйлерін салуға және бау-бақша учаскесін жайластыруға; аула жөндеуін салу үшін пәтер сатып алуға.

Несие бақша үйлерін салуға және бақша учаскесін орналастыруға бес жылға дейін берілуі мүмкін, ал жер учаскесін сатып алу қарыз алушыға мерзім ішінде берілуі керек. Бұл ретте осы шарттар шеңберінде кредит банктен кредит алған күннен бастап екі жыл ішінде тартылмауға тиіс. Белгіленген мерзімде кредит алу үшін өтініш жасаған кезде қарыз алушы банкке оны қаржылық тұрғыдан пайдаланатын мақсаттары туралы есеп беруге тиіс. Бұл жағдайда, егер несие қарыз алушының қолында толығымен жұмсалмаса, онда банк қарыз алушының өтініші негізінде оған тағы бір жылға несие қосуға міндетті. Есеп берілмеген жағдайда олар белгіленген мерзімде кредиттің қайда және неғұрлым жоғары пайыздық ставка бойынша жұмсалғанын көрсетуге құқылы.

Қазіргі уақытта бақша үйлеріне несие беру басқа адамдарға заңды тұлғаның атынан жалпы сомаға несие алуға құқық береді. Бұл уақытта кепілдік пен басқа құжаттарды рәсімдеудің қажеті жоқ, яғни компания несиені өтеу және ол бойынша пайыздарды төлеу кепілі болып табылатын қарыз алушылардың несиесі үшін жауап береді. Бұдан шығатыны, әрбір қарыз алушы кәсіпорын атынан өз міндеттемелерін жасай алады, ал түпкілікті мерзімді міндеттеме алынған несиенің жалпы көлемінде көрсетіледі. Нәтижесінде банк

үшін қарыз алушы заңды тұлға болып табылады. Бұдан басқа, қарыз алушының жеке есебі талап етілмейді және заңды тұлға банкке алынған қарыз қаражаты туралы жиынтық есепті ұсынуы тиіс [2].

Үйді күрделі жөндеуге Кредит ауылдық жерлерде қарыз алушының орташа айлық жалақысын ескере отырып, үйді жөндеу құнының 75% - на дейінгі мөлшерде беріледі. Несиені өтеу және пайыздарды төлеу шарттары бұрынғыға ұқсас.

Үй сатып алуға несие ауылдық жерлерде маусымдық қайта құру үшін құрылыстың баға балансы мөлшерінде бес жылға дейін беріледі.

Жеке тұрғын үйлерді салуға және күрделі жөндеуге Кредит жұмыстардың сметалық құнының 75% - ына дейінгі мөлшерде беріледі. Құрылысқа Кредит алғаш рет оның жалпы сомасының 30% мөлшерінде, ал жөндеу мен абаттандыруға-50% мөлшерінде беріледі.

Тұрғын үй кооперативтеріне несие бір жылға дейінгі мерзімге беріледі және бастапқы кірістің 75% мөлшерінде беріледі. Мұндай несие қаражат алған сәттен бастап өтеледі.

Ірі қара малды сатып алуға арналған несие оның сүт өнімдеріне үш жылға дейін беріледі.

Аула құрылысы үшін несиені үш жылға дейінгі мерзімге алуға болады.

Ипотекалық кредит-бұл жылжымайтын мүлік-пәтерлер, үйлер, коттедждер, жер учаскелері, гараждар және т.б. кепілін білдіретін тұтынушылық кредит. Осылайша, егер азамат өзіне және оның отбасы мүшелеріне тиесілі басқа тұрғын үйде тұрса және тұрғын үй, тұрғын үй алаңының нормалары белгіленген жерде жеткілікті орын ала алса, тұрғын үйді салуға, қайта құруға немесе күрделі жөндеуге берілген несиенің өтелуін қамтамасыз ету үшін тұрғын үй алуға рұқсат етіледі. Тұрақты тұруға арналмаған саяжай, бау-бақша үйі және басқа да құрылыстар жалпы негіздерде кепіл нысанасы болуы мүмкін. Ерекше жағдайларда кредиттік шарт кепілгерлік шартымен толықтырылады.

Үйдің бір бөлігін құрайтын тұрғын үй-жайлар кепілге салынбайды. Құрылыс несиесін беру Несие желісін ашу арқылы жүзеге асырылады, ол бойынша несие қарыз алушыға құрылыс-монтаж жұмыстарын аяқтау бағасымен бірге беріледі [3].

Бір жағынан, банк құрылыс желісінің қатысуымен қаражатты авансалау есебінен қаржыландыруды қамтамасыз етеді.

Құрылысты қаржыландыру процесінде банк пайдалану кезеңін, қаражаттың мақсатты жұмсалуды және құрылыс желісін бағалауды тексереді.

Қысқа мерзімді кредиттер. Талдау кезінде қазіргі жағдайда ірі бағалы қағаздармен және аяқталмаған баптармен қамтамасыз етілген несие банк мекемесі мен таңбаланған биржалық қор арқылы сатылған облигацияларды, акцияларды және басқа да бағалы қағаздарды алу арқылы берілетінін атап өткен жөн. Кредит бағалы қағаздардың бағасынан 50% - дан астам алты айға дейінгі мерзімге беріледі.

Қарыз алушы сонымен бірге банкке несие сомасының белгілі бір пайызын төлейді. Қарыз алушыда қаржылық қиындықтар туындаған жағдайда банк алты айға дейін оның өтінішін қарауға ұсынады.

Жинақталған бағалы қағаздар банкте сақталады. Оны қарыз алушыларға несие бойынша барлық төлем қарыздары толық өтелгеннен кейін ғана беруге болады. Егер қарыз алушы кредитті белгіленген мерзімде өтемесе, банк қамтамасыз ету ретінде алынған бағалы қағаздарды сатуға құқылы.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие. –Алматы: ИздатМаркет, 2020.-248 бет. (92, 117)
2. Сейтқасымов Ғ.С. Ақша, несие, банктер. -Алматы: Экономика, 2017.-466 бет. 72-130-232-162-276.
3. Әкімбеков С.Ә., Баймұхаметова А.С., Жанайдаров У.А. Экономикалық теория. – Астана: Астана полиграфия, 2018.-398 бет. (296, 299)

ӨОЖ 334

САЛЫҚ САЯСАТЫН ҚҰРУ ПРИНЦИПТЕРІ

Уркенбай Ш.Б., Қадырәлі Ә.О., Нұралы А.Ғ. – БФ-2011 к-3 тобының студенттері

Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены принципы построения налоговой политики.

Summary: The article discusses the principles of Building Tax Policy.

Қазақстан Республикасының салық заңнамасы мынадай қағидаттарға негізделеді:

1. Салықтарды және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді міндетті түрде төлеу.

2. Сенімділік.

3. Салық салудың әділдігі.

4. Салық саясатының бірлігі.

5. Салық заңнамасының ашықтығы.

Қазақстан Республикасы салық заңнамасының ережелері осы Кодексте белгіленген салық салу принциптеріне қайшы келмейді [1].

1. Міндетті салық салу қағидаты

Салық төлеуші салық заңнамасына сәйкес салық міндеттемелерін толық көлемде және белгіленген мерзімде орындауға міндетті.

2. Салық салудың айқындылығы қағидаты

Қазақстан Республикасының салықтары мен бюджетіне төленетін басқа да міндетті төлемдер айқындалуға тиіс. Салық салудың айқындылығы салық төлеушінің салық міндеттемелері туындауының, орындалуының және тоқтатылуының барлық негіздері мен тәртібін салық заңнамасында белгілеу мүмкіндігін білдіреді.

3. Әділ салық салу қағидаты

Қазақстан Республикасында салық салу әмбебап және міндетті болып табылады. Жеке салық жеңілдіктерін беруге тыйым салынады.

4. Салық саясатының бірлігі қағидасы

Қазақстан Республикасының салық саясаты Қазақстан Республикасының бүкіл аумағында барлық салық төлеушілерге қатысты бірыңғай болып табылады.

5. Салық заңнамасының ашықтығы қағидаты

Салық салу мәселелерін реттейтін нормативтік құқықтық актілер ресми басылымдарда міндетті түрде жариялануға тиіс.

Салықтар тұрақтылықпен де, ұтқырлықпен де сипатталады. Салық жүйесі неғұрлым тұрақты болса, кәсіпкер өзін сенімді сезінеді: ол белгілі бір экономикалық шешімді, мәмілені немесе қаржылық операцияны жүзеге асырудың әсері қандай болатынын алдын-ала және дәл есептей алады. Белгісіздік-кәсіпкерліктің жауы. Іскерлік белсенділік әрқашан тәуекелмен байланысты, бірақ егер нарықтық жағдайдың тұрақсыздығына салық саясатының тұрақсыздығы, ставкалардың, салық жағдайларының шексіз өзгеруі және салық салу принциптерінің өздері қосылса, тәуекел дәрежесі кем дегенде екі есе артады. Алдағы кезеңде қандай шарттар мен салық ставкалары болатынын нақты білмей, күтілетін пайданың қай бөлігі бюджетке, ал қайсысы кәсіпкерге түсетінін есептеу мүмкін емес.

Салық саясатының тұрақтылығы салықтардың, ставкалардың, жеңілдіктер мен санкциялардың құрамы бір рет және біржола белгіленуі мүмкін дегенді білдірмейді. "Мұздатылған" салық жүйелері жоқ және болуы мүмкін емес. Кез келген салық жүйесі әлеуметтік жүйенің сипатын, ел экономикасының жай-күйін, қоғамдық-саяси ахуалдың тұрақтылығын, халықтың үкіметке деген сенім дәрежесін көрсетеді-осының бәрі оны енгізу сәтіндегі. Осы және басқа шарттардың өзгеруіне қарай салық саясаты оған қойылатын талаптарға сәйкес келмейді және ұлттық экономиканы дамытудың объективті шарттарына қайшы келеді. Осыған байланысты салық жүйесіне тұтастай немесе оның жекелеген элементтеріне (ставкалар, жеңілдіктер және т.б.) қажетті өзгерістер енгізіледі.

Салық саясатының тұрақтылығы мен серпінділігінің, ұтқырлығының үйлесіміне жыл ішінде ешқандай өзгерістер болмайтындығымен (айқын қателерді жоюды қоспағанда) қол жеткізіледі, салық саясатының құрамы (салықтар мен төлемдер тізімі) бірнеше жыл бойы тұрақты болуы керек. Егер салық салудың негізгі принциптері, салық саясатының құрамы, ең маңызды жеңілдіктер мен санкциялар өзгеріссіз қалса, салық жүйесін тұрақты және сәйкесінше кәсіпкерлік қызмет үшін қолайлы деп санауға болады (егер, әрине, салық ставкалары экономикалық мақсаттылық шегінен аспаса). Жеке өзгерістер жыл сайын енгізілуі мүмкін, бірақ олардың жаңа бизнес жыл басталғанға дейін кемінде бір ай бұрын орнатылып, кәсіпкерлерге белгілі болғаны жөн. Мысалы, келесі жылға арналған бюджеттің жай-күйі, бюджет тапшылығының болуы және оның күтілетін мөлшері 2-3 тармаққа қысқартудың орындылығын немесе кірістерге немесе кірістерге салық ставкаларын 2-3 тармаққа арттыру

қажеттілігін айқындауы мүмкін. Мұндай жеке өзгерістер экономикалық жүйенің тұрақтылығын бұзбайды, бірақ сонымен бірге тиімді кәсіпкерлік қызметке кедергі келтірмейді.

Салықтардың тұрақтылығы бірнеше жылдар ішінде салық жүйесінің негізгі принциптерінің салыстырмалы түрде өзгермейтіндігін, сондай-ақ кәсіпкерлер мен кәсіпорындардың мемлекеттік бюджетпен қарым-қатынасын анықтайтын маңызды салықтар мен мөлшерлемелерді білдіреді. Егер есте таңда, онда туралы сөз болуға тиіс қосылған құнға салынатын салық, акциз, подоходном налоге және подоходном налоге. Көптеген басқа салықтар мен салық жүйесінің құрамы елдегі және қоғамдық өндірістегі экономикалық жағдайдың өзгеруімен бірге өзгеруі мүмкін және өзгеруі керек [2].

Салық саясаты салық салу мен жинаудың нақты әдістерін белгілейтін, яғни салықтардың нақты элементтерін анықтайтын мемлекеттің тиісті заңнамалық актілеріне негізделеді:

- салықты есептеу үшін негіз болатын сандық бағалауға жататын салық салуға жататын мүлік немесе табыс салық салу объектісі болып табылады;
- салық салу субъектісі салық төлеуші, яғни заңнамаға сәйкес салық төлеуге міндетті жеке немесе заңды тұлға болып табылады;
- салық көзі, яғни салық төленетін табыс;
- салықтық мөлшерлеме-салық салу объектісінің бірлігінен салықтық шегерімдер сомасы. Мөлшерлеме белгіленген мөлшерлеме немесе пайыз ретінде анықталады және салық квотасы деп аталады;
- салықтық жеңілдік-төлеушіні салық төлеуден толық немесе ішінара босату;
- салықты төлеу мерзімі-салық төленуі тиіс және заңдарда көзделген мерзім және оны бұзғаны үшін, салық төлеушінің кінәсіне қарамастан, мерзімі өткен мерзімге байланысты айыппұл алынады.
- салықтарды есептеу және төлеу ережелері; салықтарды төлемегені үшін айыппұлдар мен басқа да санкциялар.

Салықтың екі түрі бар. Бірінші түрі-табыс пен мүлікке салынатын салықтар: табыс салығы және корпоративті (корпоративті) табыс салығы; әлеуметтік сақтандыру және жалақы мен жұмыс күшіне салынатын салықтар (әлеуметтік салықтар, әлеуметтік жарналар деп аталады); мүлік салығы, оның ішінде мүлік салығы, жер және басқа да мүлік; шетелге пайда мен капиталды аудару салығы және басқалары. Олар белгілі бір жеке немесе заңды тұлғадан алынады, оларды тікелей салықтар деп атайды. Екінші түрі-тауарлар мен қызметтерге салынатын салықтар: айналым салығы-көптеген дамыған елдерде қосылған құн салығымен алмастырылды; акциздер(тауарлардың немесе қызметтердің бағасына тікелей қосылатын салықтар); мұра; жылжымайтын мүлікпен және бағалы қағаздармен операциялар және басқалар. Бұл жанама салықтар. Олар ішінара немесе толығымен тауардың немесе қызметтің бағасына ауыстырылады [3].

2017 жылға арналған салық заңнамасында Қазақстан Республикасында салықтардың, алымдардың және басқа да міндетті төлемдердің мынадай түрлері айқындалған:

1. Қазақстан Республикасында қолданылып жүрген салықтар, алымдар және басқа да міндетті төлемдер "бюджет жүйесі туралы" Қазақстан Республикасының Заңында белгіленген тәртіппен тиісті бюджеттердің кірістеріне түседі.

2. Қазақстан Республикасының аумағында қолданылатын салықтар тікелей және жанама салықтар болып бөлінеді. Жанама салықтар қосылған құн салығы мен акциздерді қамтиды. Басқа салықтар тікелей салықтарға жатады.

Тікелей салықтарды тұтынушыға беру қиын. Олардың барлығы жеңе салықтар жерге және басқа да жылжымайтын мүлік: олар енгізілген жалдау және жалдау, бағаны, ауыл шаруашылығы өнімдерін. Жанама салықтар осы салықтар салынатын тауарлар мен қызметтерге сұраныстың икемділік дәрежесіне байланысты соңғы тұтынушыға беріледі [4]. Сұраныс неғұрлым икемді болса, тұтынушыға соғұрлым көп салық түседі. Ұсыныс неғұрлым икемді болса, тұтынушыға салық аз түседі және пайда есебінен соғұрлым көп төленеді. Ұзақ мерзімді перспективада ұсыныстың икемділігі артып, жанама салықтардың көп бөлігі тұтынушыға беріледі. Сұраныстың жоғары икемділігі жағдайында жанама салықтардың ұлғаюы тұтынудың төмендеуіне, ал ұсыныстың жоғары икемділігі жағдайында таза кірістің азаюына әкелуі мүмкін, бұл инвестициялардың азаюына немесе капиталдың басқа қызмет салаларына ауысуына әкеледі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Идрисова е.к. шағын және орта кәсіпкерлік саласындағы кәсіпкерлік қызметті салықтық реттеу. - Шымкент: керісінше. 2012
2. Джайриков К.К. Бюджет: жобалау, келісу, орындау. Шымкент 2014. - 210 б.
3. С. Т. Жақыпбеков салықтық бақылау және оны жетілдіру жолдары. Шымкент 2015
4. Ермакбаева Б. Ж. Лесбеков Ж. А. салық салу Негіздері. Шымкент, 2016. - 122 б.

УДК 338

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Хавасханов Ж.Т., Әмзехан М., Сапар А.Е. - студенты группы 509 81

Научный руководитель: к.э.н., доцент Стаценко О.А.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Резюме: Мақалада Халықты әлеуметтік қорғау, тұтыну себетін қалыптастыру, Қазақстандағы ең төменгі күнкөріс деңгейі, кедейлік шегі деңгейінің қазіргі заман шындығына және Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының талаптарына сәйкестігі мәселелері қарастырылады.

Summary: The article deals with the issues of social protection of the population, the formation of the consumer basket, the subsistence level in Kazakhstan, the correspondence of the poverty line to modern realities, and the requirements of the World Health Organization

Социальная защита населения - это система мер, которая должна обеспечить соблюдение прав человека и удовлетворение его социальных потребностей. Это одно из важнейших направлений социальной политики государства, заключающееся в установлении и поддержании общественно необходимого материального и социального положения всех членов общества[1].

Вообще необходимый минимум благ для любого человека — пища, одежда, жилище, медицинское и социальное обслуживание — должен обеспечить поддержание здоровья и благосостояния его самого и его семьи. В случае утраты средств к существованию (безработица, болезнь, инвалидность, старость или потеря кормильца) гражданин может рассчитывать на помощь государства.

На сегодняшний день популярны следующие модели социальной защиты:

- Немецкая модель предусматривает обеспечение социальных прав в соответствии с отчислениями, которые уплатил человек на протяжении всей активной жизни. Для семей с ограниченными возможностями существуют различные государственные программы;

- Английская модель предусматривает предоставление социальной помощи в минимальных размерах независимо от принадлежности к какой-либо категории.

Соцзащита включает три основных формы: социальное обеспечение, социальное страхование и социальную помощь.

Социальное обеспечение — форма выражения социальной политики государства, направленная на материальное обеспечение определённой категории граждан из средств государственного бюджета и специальных внебюджетных фондов в случае наступления событий, признаваемых государством социально значимыми (на данном этапе его развития) с целью выравнивания социального положения граждан по сравнению с остальными членами общества.

Социальное страхование — это система социальной защиты, задача которой — обеспечивать реализацию конституционного права экономически активных граждан на материальное обеспечение в старости, в случае болезни, полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца, безработицы.

Социальная помощь — это денежная помощь и помощь в натуральной форме, в основном финансируется из бюджета и добровольных пожертвований и платится людям, которые находятся в тяжелом материальном положении, как на основе проверки их дохода и наличия средств к существованию, так и по определенным критериям без проверки дохода. Это означает также, что некоторые слои населения будут пользоваться благами программы помощи, а другие будут исключены из сферы ее действия.

Субъекты социальной работы — те организации и люди, которые ведут эту работу. Это государство в целом, осуществляющее социальную политику через государственные органы социальной защиты [1].

В Казахстане минимальные социальные стандарты устанавливаются и применяются в соответствии с Законом РК «О минимальных социальных стандартах и их гарантиях» в следующих сферах: труда; социального обеспечения; образования; семьи и детей; здравоохранения; культуры; физической культуры и спорта; оказания гарантированной государством юридической помощи.

Минимальный месячный оклад, продолжительность рабочей смены, оплачиваемый ежегодный отпуск — это минимальные социальные стандарты в сфере труда

Согласно Трудовому кодексу страны, работник имеет право на:

- отдых, в том числе оплачиваемый ежегодный трудовой отпуск;
- возмещение вреда, причиненного здоровью в связи с исполнением трудовых обязанностей;
- обязательное социальное страхование;
- страхование от несчастных случаев при исполнении трудовых (служебных) обязанностей;
- гарантии и компенсационные выплаты;
- защиту своих прав и законных интересов всеми не противоречащими закону способами;
- равную оплату за равный труд без какой-либо дискриминации.

Социальными стандартами в сфере социального обеспечения определяются:

- величина прожиточного минимума
- размер минимальной пенсии
- гарантированный объем специальных социальных услуг[2].

Официальная статистика упорно занижает уровень бедности в Казахстане, сильно разнятся данные официальных органов и независимых, в том числе международных, организаций. Как известно, в нашей стране черта бедности определена на уровне 40 процентов от прожиточного минимума — сегодня это 11 540 тенге (36 долларов в месяц, или чуть больше 1 доллара в день).

По стандартам ООН, к проживающим за порогом бедности нужно относить тех людей, которые тратят до 5 долларов в день, или 150 долларов в месяц. Разница между 36 и 150 долларами весьма существенная. Понятно, что выжить на казахстанский прожиточный минимум просто нереально. Происходит подмена понятия «нищета» понятием «бедность», ведь прожиточный минимум — это еще и база для многих других расчетов, в том числе заработных плат, пенсий и различных пособий. По мнению независимых экспертов, величина прожиточного минимума в Казахстане занижена практически в 2 раза. По идее она должна сейчас быть не менее 50 тысяч тенге.

И если исходить из этих расчетов, то бедных в стране будет не 3-5 процента от населения (по данным официальной статистики), а больше 60 процентов. Причем в эту категорию подпадает большинство работников бюджетных организаций – учителя, врачи и т.д.

Что касается потребительской корзины, на основе которой и высчитывается прожиточный минимум. Минимальная потребительская корзина последний раз утверждалась в Казахстане в 2005 году, 13 лет назад, хотя согласно международным стандартам, должна пересматриваться раз в пять лет. На сегодняшний день содержит 43 наименования продуктов для сравнения в России 156 наименований. Ее состав обеспечивает душевое потребление на уровне 2175 ккал в день, что соответствует требованиям Всемирной организации здравоохранения.

Умение играть с цифрами всегда было важной прерогативой правительственных институтов в любой стране. Вопрос в том, как используются эти цифры. В Казахстане изначально статданные «причесывались» в угоду их соответствия международным показателям. Очень часто они приводятся в процентном отношении к какому-либо показателю или периоду – в зависимости от того, с чем в том или ином случае выгоднее сравнивать. В результате последней девальвации качество жизни населения снизилось в 2–2,5 раза. Цены на все импортируемые товары выросли в два раза – это лекарства, текстиль, продукты питания. За ними поднялись цены на коммуналку, топливо, услуги. При этом уровень доходов казахстанцев не растет. Даже напротив: многие предприятия сокращают своих работников.

Уровень черты бедности в Казахстане не пересчитывался с 2005 года, он не соответствует современным реалиям и больше нацелен на снижение бедности статистическими методами[3].

Дело в том, что у нас подход базируется на основе концепции абсолютной бедности, тогда как для развитых стран характерна концепция относительной и субъективной бедности. Под абсолютной бедностью понимается состояние, при котором индивид на свой доход не способен удовлетворить даже базисные потребности в пище, жилье, одежде, тепле либо способен удовлетворять только минимальные потребности, обеспечивающие биологическую выживаемость. Численным критерием здесь выступает порог бедности (прожиточный минимум). К сожалению, в нашей стране он не отражает многообразия жизненных ситуаций, в частности, не учитывает потребности групп бедных «по лишениям». Уровень их жизни может быть очень низким в связи со спецификой расходов, например, необходимостью покупки дорогих лекарств. Поэтому на вопрос о том, сколько бедных насчитывается сегодня в нашей стране, можно получить крайне противоречивые ответы. Наиболее остро проблема бедности стоит в сельской местности (совокупные денежные доходы на душу населения там почти в два раза ниже, чем в городах), а также перед гражданами, исключенными из сферы трудовых отношений, – пожилыми людьми, инвалидами, безработными. Кроме того, бедность ощутимо затронула значительную часть многодетных семей.

С этого года в Казахстане внедрена адресная социальная помощь (АСП) нового формата, предусматривающая комплексную помощь для малообеспеченных семей, включая не только денежные выплаты, но и помощь в поиске работы. При этом АСП нетрудоспособным гражданам назначается в безусловном порядке. В 2018 году на эти цели из республиканского бюджета предусмотрено дополнительно 19,2 миллиарда тенге. К слову, в январе АСП нового формата получили порядка 26 тысяч семей. До конца года новой социальной помощью планируется охватить более 350 тысяч семей.

Таким образом, в Казахстане вводится институт сопровождения семьи, поскольку предметом социального контракта является комплекс мероприятий, осуществляемый уполномоченным органом и семьей. Вместе с тем, в случае отказа от участия в выработанных мерах по улучшению ситуации, трудоспособный участник проекта получает предупреждение, при этом сумма дополнительной обусловленной денежной помощи может быть уменьшена на 50%. Однако, социальная поддержка в виде обусловленной денежной помощи для детей сохраняется в полном объеме, то есть АСП на каждого ребенка будет выплачиваться независимо от участия трудоспособных членов семьи в активных мерах содействия занятости.

Безусловная денежная помощь будет предоставляться тем семьям, в составе которых нет трудоспособных членов, или семьям, трудоспособные члены которых по объективным причинам не могут участвовать в мерах содействия занятости (например, одинокие матери с детьми дошкольного возраста). Для таких семей обязательное участие в мерах занятости для получения пособия не требуется.

Обусловленная денежная помощь предлагает возможность дополнительной помощи для трудоспособных членов семей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации путем заключения социального контракта.

Обусловленная помощь нужна для того, чтобы обеспечить стабильность заработка в будущем через трудоустройство, обучение новой специальности с последующим трудоустройством. В период участия в проекте участнику предлагается дополнительная персональная денежная помощь.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод о необходимости и своевременности внедрения адресной социальной помощи нового формата, которая включает не только денежные выплаты, но и помощь в поиске работы малообеспеченным гражданам в Республике Казахстан.

Список использованной литературы:

1. Закон «О государственной социальной адресной помощи», № 246-ІІ ЗРК от 07.2001 г.
2. Совместный приказ и.о. Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 2 декабря 2005 года № 307/1-п и Председателя Агентства Республики Казахстан по статистике от «Об утверждении Правил расчета величины прожиточного минимума» 5 декабря 2005 года № 194.
3. Уровень жизни населения в Республике Казахстан. Статистический сборник. – Астана 2018г.

БАНКТЕРДІҢ ЖИЫНТЫҚ КАПИТАЛЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ КАПИТАЛДАНДЫРУЫН ЖОҒАРЫЛАТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Хайдаров И.И., Рахимова Ф.А., Кулдошев Д.Х. – ЭУ-2011 р-3 тобының студенттері
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., аға оқытушы Темирова Ж.Ж.
«Мирас» университеті, Шымкент қ, Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрены вопросы анализа совокупного капитала банков и повышения их капитализации.

Summary: The article deals with the analysis of the total capital of banks and increase their capitalization.

Әлемдік қаржы жүйесіндегі тәуекелдердің өсуі жағдайында банктерді капиталдандыру мәселелері ерекше өзектілікке ие болады. Жұмыстың мақсаты тәуекелдерді жабу үшін ҚР банктер капиталының сапасы мен жеткіліктілігін талдау болып табылады. Банктерді сыртқы факторлармен төзімділікке, стресстестілеуге ерекше назар аударылды. ҚР банктерінің "беріктік қоры" экономиканың нақты жағдайына барабар деген қорытынды жасалды. Алайда, банктердің әртүрлі санаттары әртүрлі деңгейдегі тәуекелдерге ұшырағаны анықталды. Коммерциялық банктер мен банк жүйесін капиталдандыру мәселелері тұтастай алғанда экономика мен қаржының жаһандануы жағдайында аса маңызды болып табылады. Кезең-кезеңімен қайталанатын қаржы дағдарыстары банктер үшін капиталдың сапасын басқару стратегиясын әзірлеу және оны күтпеген шығындарды жабу үшін қажетті деңгейде ұстауды қажет етеді. Сонымен қатар, қаржы нарығының дамуына қарай қосымша капиталды тарту мүмкіндігі барынша шектеулі болып отыр, ал банктердің "тәуекел-тәбеті" барынша пайдаға қол жеткізу процесінде өсуде [1].

Капиталды толықтырудың негізгі сыртқы көздері жарғылық капитал және реттелген несиелер, ішкі – пайда және одан құрылатын қорлар болып табылады. Сыртқы көздерді тарту проблемасы халықаралық инвестициялық рейтингтің болуы қажетті шарты болып табылатын банктердің инвестициялық тартымдылығымен байланысты. Капиталды толықтыру көзі ретінде меншікті пайданы пайдалану мәселесі елдегі экономикалық өсудің және банк бизнесінің рентабельділігінің шектеулі мүмкіндіктеріне негізделген. Капитал көздерін басқарудың тиімділігі, демек, банктердің осы қайнар көздердің тұрақтылық дәрежесі мен оларды тарту шығындарының оңтайлы арақатынасын табуына негізделеді. Капитал жеткіліктілігін есептеу кезінде тәуекел деңгейін неғұрлым дәл бағалау мақсатында банктерді қадағалау жөніндегі Базель комитеті ұсынатын тәуекел менеджментін жетілдіру және тәуекелдерді бағалауға озық тәсілдерді қолдану қажет [2].

Соңғы қаржы дағдарысының қорытындысы банктер капиталының сапасы мен жеткіліктілігіне қойылатын талаптарды қатаңдату қажеттігін куәландырады. Бұдан басқа банктерді, олар қабылдайтын тәуекелдердің барлық

түрлерін ықтимал жабу үшін реттеуші нормалардан тыс экономикалық капиталды қолдауға ынталандыру қажет.

Банк қызметін жетілдіру және банктерді дамытудың негізгі бағыттарын айқындау қоғамның қазіргі заманғы экономикалық дамуының негізгі проблемаларының бірі болып табылады. Соңғы уақытта капиталдандыруға байланысты банк ісі мәселелері әлемдік қоғам мен ғылымның ерекше назарын аударды. Банктің меншікті капиталының мөлшеріне, оның құрылымына көбінесе несиелік ұйым қызметінің қаржылық нәтижелері, сондай-ақ ел экономикасына салымдарды ұлғайту және экономика субъектілеріне көрсетілетін қызметтер спектрін кеңейту мүмкіндіктері тәуелді.

Банктерді капиталдандыруды ұлғайту міндетін шешу экономикалық өсуді қолдаудың аса маңызды шарттарының бірі болып табылады, өйткені банктер экономиканың нақты секторының жай-күйі мен даму серпініне қарамастан жеке өмір сүре алмайды. Банк капиталы экономикалық өсудің қуатты ынталандыруына айналуы үшін оның шамасын да, оның инвестициялық ресурсын да, тиімділігін де айтарлықтай арттыру қажет. Коммерциялық банктерді капиталдандыруды арттыруға және банктер қабылдайтын тәуекелдерді капиталмен өтеудің жеткілікті деңгейін қамтамасыз етуге стратегиялық тәсілді банк қызметін дамытудың және коммерциялық банктердің тұрақтылығын арттырудың маңызды шарты ретінде атап өтуге болады. Басқаша айтқанда, капиталдандыру стратегиясы банктің тұрақтылығын, оның жұмысының тиімділігін, оның қызметін кеңейтуді қамтамасыз етуде, ал соңында - оның бәсекеге қабілеттілігін қолдауда жетекші рөлге ие.

Осыған байланысты күрделі базаны арттыру жолымен банк бизнесін одан әрі дамыту, жандандыру және оның тиімділігін арттыру жолдарын іздестіру қажеттілігі өзекті болып табылады.

Қазақстандағы қаржы дағдарысының салдары банктер қызметінің негізгі жетіспеушілігін - капиталдандырудың төмендігін анықтады.

Біздің ойымызша, жеткіліксіз капиталдандыру проблемасын айқындайтын негізгі фактор несиелік портфель сапасының төмендігі және тиісінше ықтимал шығындарды жабуға провизиялар құру қажеттігі болып табылады.

Банктерді капиталдандыру мәселесі қорландыру көздерінің тапшылығымен байланысты екені анық. Қазіргі уақытқа дейін қазақстандық банктердің көпшілігі екі көз есебінен капиталдың ұлғаюына қол жеткізді: пайданы капиталдандыру және аз дәрежеде акционерлік капиталға жарналар. Алайда, пайда есебінен капиталды генерациялау банктерді капиталдандыру қажеттілігін жабу үшін жеткіліксіз болып қалады [3].

Қазақстандық банктерді капиталдандыру проблемасы пруденциялық реттеуді қатаңдату үрдісі тұрғысынан айқын болып отыр.

Базель III халықаралық стандартқа сәйкес банк капиталын бағалау әдістемесі оның шамасын едәуір түзетуге алып келеді. Базель III сәйкес Базель комитетінің реформасы банктердің меншікті капиталының барлық үш құрауышысына жатады.

Мәселен, бірінші деңгейдегі капиталда төленген жай акциялардан және бөлінбейтін таза кірістен тұратын негізгі капиталды бөлу; құралдарды бірінші деңгейдегі капиталға қосу үшін қосымша өлшемдер белгілеу; 2013 жылдан бастап 10 жыл ішінде мерзімсіз қаржы құралдарын алып тастау көзделеді.

Сондай-ақ 2013 жылдан бастап мынандай талаптар енгізілген:

- банк тәуекелдерін жабуға өткен жылдардың таза кірісі есебінен қалыптасқан, төленген жай акциялар мен резервтерден тұратын" негізгі капитал " ұғымын енгізу;

- мерзімсіз қаржы құралдары мен артықшылықты акцияларды бірінші деңгейдегі капиталдан алып тастау.

Екінші және үшінші деңгейдегі капитал бойынша III Базельге сәйкес мыналар көзделеді:

- Бірінші деңгейдегі капиталдан шығарылатын капиталдың гибриді құралдарын екінші деңгейдегі капиталға енгізу;

- Екінші деңгейдегі капитал бірінші деңгейдегі капиталдан аспауы тиіс- үшінші деңгейдегі капиталдың күшін жою;

- Екінші деңгейдегі капиталға тәуекелді ескере отырып мөлшерленген активтер сомасының 1,25% - нан аспайтын сомада динамикалық резервтерді енгізу;

- Мерзімсіз қаржы құралдарын және артықшылықты акцияларды қосу;

- Банктің екінші деңгейдегі реттелген борышын толық көлемде қосу.

Базель III ұсынымына сәйкес банк капиталынан мынадай қағидат бойынша банктің инвестициялары шегеріледі: бірінші деңгейдегі капиталдан соманың 50% және екінші деңгейдегі капиталдан 50%. Қолданыстағы талаптарға сәйкес капиталға инвестициялар, реттелген борыш жиынтық мөлшері банктің бірінші деңгейдегі капиталы мен екінші деңгейдегі капиталы сомасының 10% - ынан асатын заңды тұлғалардың капиталына өзге салымдар шегерімге жатады.

Капитал жеткіліктілігі коэффициенттерінің мәндеріне қатысты Базель III мыналарды көздейді::

- негізгі капиталға қойылатын ең төменгі талап 7%-дейін консервациялық буферді есепке ала отырып, қазіргі 2% - дан 4,5% - ға дейін арттырылатын болады;

- 8,5% - дейін консервациялық буферді есепке ала отырып, бірінші деңгейдегі капиталға қойылатын талаптар 4% - дан 6% - ға дейін артады;

- консервациялық буферді есепке ала отырып, өз капиталына қойылатын талап 8% - дан 10,5% - ға дейін артады.

Осылайша, халықаралық тәжірибені жинақтап және Ұлттық банк жүйесінің даму деңгейі мен ерекшелігін ескере отырып, меншікті капиталды басқару процесі үздіксіз болуы және мынадай негізгі кезеңдерді қамтуы тиіс деген қорытынды жасауға болады:

- банктің меншікті қаражатын алдыңғы кезеңде қалыптастыру процесін талдау;

- меншікті капиталдың нақты мөлшерін бағалау;

- капитал қажеттілігін жоспарлау;
- банктің пассивтері мен активтерін кешенді басқару;
- дивидендтік саясатты анықтау және іске асыру;
- банк капиталын пайдалану тиімділігін бағалау [4].

Бұл ретте банктің капиталын басқарудағы маңызды міндет тәуекелдерге барабар капиталдың өсу стратегиясын әзірлеуді есептеу керек, бұл меншік иелері мен несиелік ұйымдардың менеджерлері мүдделерінің теңгерімін ескере отырып, капиталды арттыруға, активтердің табыстылығы мен өтімділігінің арасындағы ақылға қонымды тепе-теңдікке қол жеткізуге мүмкіндік берер еді. Бұл жағдайда барлық мүдделі тараптардың сенімі артады, бұл пайда көлемін, сондай-ақ жарғылық капиталға тікелей инвестициялар мөлшерін ұлғайтуға ықпал ететін болады.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. www.afn.kz
2. Bessis J. Risk management in banking. 2nd ed. Chichester: John Wiley & Sons, Ltd., 2010, pp 318-323, 546-558.
3. Matten C. Managing bank capital: Capital allocation and performance measurement. 2nd ed. Chichester: John Wiley & Sons, Ltd., 2000, pp 101-109, 276-283.
4. Freixas X., Rochet J.- C. Microeconomics of banking. 2nd ed. Cambridge: MIT Press, 2008, pp 89-95.

ӨОЖ 336.71

ЭКОНОМИКАНЫ ЖАҢҒЫРТУ ЖАҒДАЙЫНДА ЕКІНШІ ДЕНГЕЙДЕГІ БАНКТІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУДІҢ БАСЫМДЫҚТАРЫ МЕН БАҒЫТТАРЫ

Халықбай Р.К., Аман А.Е., Әбубәкіров Н.Д., Жақсылық А.М.

Ғылыми жетекші: э.ғ.к, аға оқытушы Темирова Ж.Ж.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

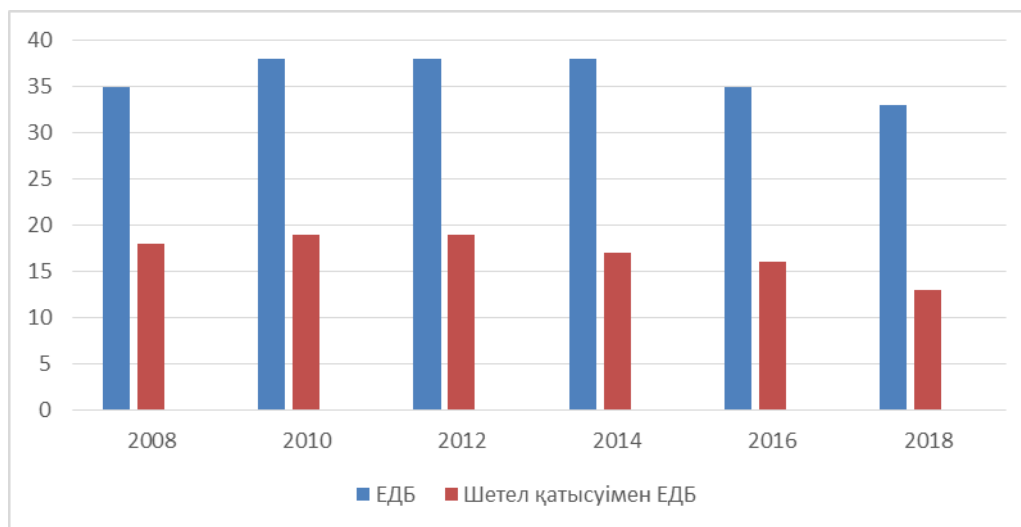
Резюме: В статье определяются основные характеристики и особенности интеграции в банковском секторе и даются рекомендации относительно наиболее эффективных направлений развития процесса управления банками в Казахстане.

Summary: The article defines the main characteristics and features of integration in the banking sector and gives recommendations on the most effective directions of development of the process of management of banks in Kazakhstan.

Қаржы секторы соңғы онжылдықта бүкіл әлемде қаржы нарықтарының жаһандануымен және банк секторының топтасуымен сипатталатын елеулі өзгерістерге ұшырайды. Банктерді түрлі формада біріктіру қазіргі заманғы экономикада болып жатқан процестердің салдары болып табылады. Жекелеген банктердің тіпті қазақстандық активтермен салыстыруға келмейтін активтердің үлкен сомасы бар индустриялық дамыған елдерде бұл процесс өте белсенді сипатқа ие болды. Банк жүйесіндегі өтімділік дағдарысы іс жүзінде бар жаһандық қаржы құрылымын бұзды. Бірігу және ірілендіру-бұл қазіргі уақыттың басты тенденциялары, әйтпесе аман қалу емес. Осы себепті екінші

деңгейдегі ірі, стратегиялық маңызды банктер мемлекеттің елеулі қолдауымен "әлсіз" және проблемалық банктерді белсенді сатып алуда. Банк жүйесінің санациясы жүріп жатыр[1].

1992 жылдан қазіргі уақытқа дейін ерікті және мәжбүрлеп (сот, соттан тыс) тәртіпте Қазақстанда банк заңнамасын сақтамаудан 135 банк таратылған [2 - 3]. Алайда соңғы он жылда олардың саны шамалы өзгерді. Егер 2008 жылы қаржы институттары 35 болса, 2018 жылы олардың саны 32 болды [3] (1-сурет).



Дереккөз: Ұлттық Банк

Сурет 1- 2008 жылдан бастап 2018 жылға дейін Қазақстандағы екінші деңгейдегі банктердің саны

Қазақстандық банк секторының ерекше ерекшелігі онда болып жатқан өзгерістердің жылдамдығы мен амплитудасы, атап айтқанда, шоғырлану деңгейінің көрсеткіштері бойынша болып табылады. 2000 жылдан бастап 2018 жылға дейінгі кезеңде бес ірі банк активтерінің үлесі 52% - дан 79% - ға дейінгі диапозонда өзгерді. 2007-2008 жылдары Қазақстанның шоғырлану көрсеткіші халықаралық бөлудің жоғарғы бөлігінде, ал 2018 жылы – Орта бөліктің ортасында болды.

Дағдарысқа дейінгі жылдары жүйенің активтеріндегі Екінші деңгейдегі банктердің бірінші бестігінің үлесі осы банктердің шетелде қорларды иелену қабілетіне байланысты тез өсті. 2008-2014 жылдары бірінші бестіктің үлесі проблемалы қарыздардың портфелімен шектелмеген ірі банктердің жылдам өсуіне байланысты тез арада төмендее бастады. "Қазақстанның Халық банкі" АҚ мен "Еуразиялық банк" АҚ 2015 жылға қарай бесеуден шыққан бірлестігі оның үлесін уақытша арттырды.

2018 жылы несие портфеліндегі бестіктің үлесі "Қазақстанның Халық банктің" Біріккен АҚ-ның проблемалық активтерін секторды сауықтыру бағдарламасы шеңберінде банк жүйесінен тыс шығарғаннан кейін тағы да төмендеді. Депозиттер бойынша шоғырлану заңды тұлғалар депозиттерінің жалпы айтарлықтай төмендеуі аясында күмәнді банктерден сенімді ірі

банктерге шаруашылық жүргізуші субъектілердің депозиттерін аудару есебінен артты.

2008 жылы ең ірі бес Банктің тізімінде тұрған банктердің ішінен тек біреуі ғана қалды.

Банктердің барлық міндеттемелерінің үштен бірі Халық Банкіне тиесілі (оны Қазақстанның Халық банкпен біріктіргеннен кейін), 2017 жылы оның үлесі 18,9% - ды құрады.

Индустриялық дамыған елдердегі шоғырлану көрсеткішін шашыраңқы тұрғысынан қарағанда тиімді шоғырландыру үшін кеңістік бар, бірақ банк секторының қаржылық тұрақтылығы мен тиімділігінің басымдықтарын қамтамасыз ету үшін бірігу мен сатып алудың әрбір мәмілесі корпоративтік деңгейдегі талдауды қоса алғанда, қоғамдық шығындар мен пайданы мұқият талдау арқылы өтуі тиіс.

Шоғырландырудың тиімді теңгеріміне қол жеткізу үшін банктік басқару жүйесінің процесін қадағалау бақылауын жүзеге асыру қажет. Тиімділіктің өсуіне ықпал ететін мәмілелерді көтермелеу, сондай-ақ банктік басқарудың күшеюін және банк жүйесінің нәзік болуына алып келетін ауқымдағы басқа да теріс әсерлерді негіздеу үшін тиімділіктің өсуі жеткіліксіз мәмілелерді анықтау мәніне бірігу мәмілелері бойынша ұсыныстарға талдау жүргізу қажет.

Қосылу көп ұзамай мемлекеттік қолдауды талап ететін үлкен, әлеуетті, жүйелік-маңызды Банк құруға алып келетін проблемалық банктерді біріктіру жағдайларын ескерту қажет. Мұндай жағдайда шоғырландыру жөніндегі мәмілелерге реттеуші бақылау дәрменсіз банктерді анықтау және реттеу тетіктерінің тиімділігі мен пәрменділігін арттыру жөніндегі шаралармен толықтырылуы тиіс.

Банк секторын басқару процесін табысты дамыту үшін біздің ойымызша:

- қаржы институттарын біріктіру кезінде экономикалық қауіпсіздіктің шекті мәндерін осы процестерді мемлекеттік реттеу жүйесінің маңызды құрамдас бөлігі ретінде белгілеу;

- қаржы институттарын біріктіру процесін жүргізу және бірігу объектісін таңдау әдістерін жетілдіру;

- АҚШ немесе Еуропалық Одақ үлгісі бойынша жүйе құраушы Банктің мәртебесін заңды түрде бекіту қажет. Мұндай мәртебені бекіту үшін критерий екінші деңгейдегі банктердегі активтер үлесі немесе кредиттер бойынша 15% болуы мүмкін. Қазақстан үшін екі-үш қаржы институты (мүмкіндігінше қазақстандық акционерлік капиталмен);

- жүйе құраушы банктердің мәртебесін заңды түрде бекітіп беру ұсынылады, ол іс жүзінде бар, бұл қаржы институттарының рейтингтерін елдік деңгейге дейін жақсартуға алып келуі тиіс және қолайлы құн бойынша жаңа инвестицияларды тартуға мүмкіндік береді;

- ірі жүйе құраушы қаржы институттары үшін пруденциалдық талаптар бөлігінде босаңсулар нарықты шоғырландыруға итермелейтін болады;

- жүйе құраушы қаржы институттарында ат инвестицияларына және шығындарды төмендетуге көбірек мүмкіндіктер пайда болады, бұл кредиттер

бойынша сыйақыларды төмендетуге алып келуі тиіс және қаржы жүйесін неғұрлым бәсекеге қабілетті етеді.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасы / ДОС, 15/09/2014.
2. ҚР Ұлттық Банкінің 2008-2018 жылдарға арналған жылдық есептері
3. www.nationalbank.kz / Қаржы делдалдығы институттарының тәуекелдері

УДК 336.47

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ В КАЗАХСТАНЕ

Хамдамов А.Х., Мамедова П.В., Рамазанов Б.А.— студенты группы ЭУ-2011 р-1
Научный руководитель: к.э.н., профессор Жакешова А.П.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада интернет-банкінгтің қазіргі жағдайы, интернет-ресурстар арқылы банк өнімдерін пайдалану мәселелері қарастырылған.

Summary: This article discusses the current state of Internet banking, the use of banking products through Internet resources.

В настоящее время по странам СНГ широко распространяется услуга дистанционного банкинга. Безналичный расчет посредством Online систем становится популярным и в Казахстане. Все большее количество потребителей выбирает этот способ оплаты благодаря явным преимуществам. Большинство банков, действующих на территории страны, уже предлагают такую услугу, восприняв идеи переноса безналичной оплаты в онлайн-режим и сокращение время ожидания шагом вперед.

Несколько лет назад эксперты прогнозировали, что интернет-ресурсы являются основной конкуренцией банков, благодаря которым транзакции совершаются в несколько раз быстрее. Благодаря этому финансовые структуры заранее подготовились к открытию таких систем, предоставили потребителям такие услуги и переняли идеи разработанных структур. Это также относится к организациям, действующим на территории страны. По примеру своих российских коллег они организовали расширение функционала "личного кабинета" пользователей, зарегистрированных на официальных сайтах банков [1].

Все современные банки предлагают клиентам в Казахстане очень удобные и выгодные условия. Часто переход на интернет-банкинг определяется еще и тем, что можно сэкономить на комиссиях, которые необходимо платить за некоторые транзакции. Онлайн-транзакции будут не только дешевле, но и безопаснее, так как клиент не будет подвергаться риску потери карты или личной встречи с злоумышленниками. Вероятность потери средств при совершении платежей и других онлайн-процедур очень мала.

Интернет-банкинг в Казахстане - это система удаленного обслуживания клиентов, которая позволяет им самостоятельно проводить различные финансовые операции, используя эту функциональность. Это включает в себя управление вашим личным счетом и денежные переводы.

Для аутентификации клиента используется технология SSL, благодаря которой злоумышленники могут избежать несанкционированного доступа и захвата учетной записи. С помощью такой услуги клиенты:

- получить подробную банковскую информацию;
- имеют право получать данные о существующих услугах, будь то открытый счет или депозит, карты, сроки погашения задолженности по кредиту и т.д. ;
- блокировать и разблокировать карты в случае утери или кражи;;
- узнайте все о ваших собственных денежных переводах, платежах, произведенных в рамках сервиса;
- измените пароль для доступа к банковской услуге;
- позволяет создавать, редактировать и удалять шаблоны для автоматической оплаты определенных платежей.

Согласно статистике за 2017 год и предыдущий период 2018 года, значительно увеличилось количество процедур онлайн-банкинга. Даже приблизительные расчеты показали, что увеличение объемов транзакций составило более половины. Такое увеличение спроса на транзакции обусловлено удобством и практичностью метода, возможностью совершать покупки или платить налоги в считанные минуты. Это будет способствовать увеличению финансирования этой отрасли, привлечению новых инвесторов и партнеров, в том числе иностранных организаций, которые хотят начать или укрепить сотрудничество.

Общий объем операций по онлайн-картам составляет 1,06 трлн тенге. Увеличение показателя достигло отметки в 210%, что можно считать значительным результатом, оправдывающим решение об увеличении финансирования, что позволит нам улучшить текущую функциональность и разработать новый продукт, сделав его более выгодным для клиентов [2].

Очевидно, что уровень доверия к платежным картам и банковскому делу в целом значительно повысится. Популярность таких платежей растет с каждым кварталом благодаря удобству метода и возможности значительно сократить время ожидания, будь то оплата той или иной операции, коммунальных услуг, обязательных платежей или даже пополнение мобильного счета.

По данным аналитического центра Нафи, к 2020 году более половины потребительских покупок в России будут оплачиваться безналичными расчетами. В Казахстане этот показатель все еще составляет один процент, но прогресс есть. Идеи, предлагаемые системой дистанционного управления, становятся все более популярными. Уже сейчас безналичные платежи

составляют значительную долю всех транзакций, проводимых в некоторых странах ЕС:

- Франция - 50%;
- Нидерланды - 52%;
- Хорватия - 90%.

Поскольку система дистанционного управления обеспечивает достаточно благоприятные условия и покрывает большинство потребностей пользователей системы, эта цифра со временем увеличивается и сравнивается с процентом в Европе.

Прошедший год стал решающим для банковских карт. В Казахстане наблюдается значительный рост популярности удаленного доступа и контроля банковских операций. Общий объем безналичных операций с использованием карт увеличился в три раза. Это касается и онлайн-транзакций, совершаемых с помощью сервиса. Чем больше у жителей страны возможностей использовать свои деньги по своему усмотрению, чем шире возможности, предоставляемые финансовыми организациями, тем больше инновационных идей придумывают специалисты.

По самым скромным оценкам специалистов, занимающихся банковской аналитикой, к 2019 году большинство финансово активных граждан попытаются перейти на безналичные платежи, и более половины от общего числа клиентов финансовых организаций станут пользователями удаленных услуг. Это свидетельствует о скором развитии направления и укреплении его позиций [3].

Банки начинают предлагать свои услуги не только через банк

Рынок Интернет-банкинга, как и сектор онлайн-платежей, с каждым годом активно растет

Рынок Интернет-банкинга, как и сектор онлайн-платежей, с каждым годом активно растет. По мнению экспертов, в Казахстане сдерживает его рост только один фактор-низкое проникновение интернета в регионах. При этом банкиры отмечают, что средний чек за транзакцию растет.

По словам банкиров, интернет и мобильный банкинг за последние 2-3 года перешли от ежедневного банковского обслуживания к цифровому. Таким образом, банк уже становится не просто цифровым офисом, а местом, где можно ежесекундно отслеживать все операции. "То есть сегодня клиентам банка необходимы такие ежедневные операции, как просмотр остатков на счетах, формирование выписок, платежи, денежные переводы и т.д. Кроме того, пополняются и становятся все более популярными услуги по дистанционной продаже банковских продуктов: онлайн открытие счетов и депозитов, выдача кредитов, карт, онлайн-чатов и т.д. Общая тенденция цифровизации, необходимость быстрого и дистанционного обслуживания клиентов, конкуренция и экономия человеческих трудовых ресурсов способствуют развитию этого направления", - отметил главный специалист.

Еще одна тенденция-консолидация и вертикальная интеграция различных сервисов образа жизни с платформой Интернет-банкинга. В результате

создаются определенные экосистемы. "Банки часто предоставляют не только финансовые услуги через интернет-банкинг, но и услуги своих партнеров. Например, через онлайн-банкинг можно приобрести страховку, паевые инвестиционные фонды, билеты и забронировать отели. То есть банк будет интегрирован с услугами, которые могут быть интересны его клиентам", - отметили в Народном банке.

Особенно заметная тенденция заключается в том, что все больше пользователей могут получить доступ к интернет-банкингу через смартфон. "В нашем банке 90% клиентов используют мобильное приложение интернет-банкинга, а только 10% пользуются веб-версией. Если раньше через наш интерфейс можно было делать только платежи и переводы, то теперь его функциональность расширилась. С помощью смартфона можно получить доступ к Интернет-банкингу по отпечатку пальца или идентификатору лица", - отмечают эксперты АО "ДБ Сбербанк".

В начале операций, которые часто проходят через интернет-банкинг, мобильные платежи и коммунальные платежи. "По нашим оценкам, 90% таких транзакций осуществляются через интернет-банкинг", - отметили в Народном банке.

Средний чек растет. При этом некоторые игроки банковского рынка отмечают, что средний чек в системе интернет-банкинга растет. "В 2019 году наблюдается значительный рост среднего чека с незначительным снижением количества транзакций. По сравнению с январем 2018 года средний чек в январе этого года вырос на 178%. По сравнению с 2017 годом средний чек в 2019 году вырос на 332%. Средний чек, а также общий объем транзакций, совершенных на онлайн-каналах, увеличились благодаря росту доверия клиентов к онлайн-сервисам, массовому росту общей цифровой грамотности и усилению мер безопасности при совершении онлайн-транзакций. Кроме того, сами банки стимулируют переход клиентов из реальных подразделений в "виртуальные", - пояснил Вячеслав Черепанов.

В ДБ АО «Сбербанк» обозначили, что одним из перспективных направлений станет создание и внедрение единой биометрической базы и принятие соответствующих законов. «Тогда клиентом банка можно будет стать удаленно, не приходя в отделение. Через смартфон можно будет выпустить, к примеру, виртуальную карту и за пару минут подвязать ее к методам NFC-оплаты (ApplePay) и расплатиться в магазинах. Или, например, открыть вклад, выбрав подходящие условия», – заметили в банке.

Список использованной литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О платежах и переводах» от 29 июня 1998 года №237-І;
2. Кодекс Республики Казахстан «Об административных правонарушениях» от 05 июля 2014 года №235 V ЗРК;
3. Официальный Интернет-ресурс Национального Банка Республики Казахстан: www.nationalbank.kz.

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ КАЗАХСТАНА

Хамрокулов Х.И. – студент группы ЭУ-2011 р-2
Мамашарипов Б.Т., Ким В.А. – студенты группы ЭУ-2011 р-3
Научный руководитель: к.э.н., ст.преп. Темирова Ж.Ж.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Банк секторы Қазақстанда цифрлық технологияларды пайдалану саласындағы флагман болып табылады. Мақала Қазақстандағы цифрлық банктік инновациялардың қызмет етуінің негізгі мәселелерін талдауға және анықтауға арналған.

Summary: The banking sector is the flagship in the use of digital technologies in Kazakhstan. The article is devoted to the analysis and identification of the main problems of functioning of digital banking innovations in Kazakhstan.

Банковские инновации - это система многоаспектных новаций в любой сфере банковской деятельности, обладающих положительным экономическим эффектом. Банки обуславливают это тенденцией максимизации дохода путем привлечения новых потребителей и удержания старых новейшими банковскими продуктами и инновационными технологиями.

Результат инновационной деятельности банка является многоаспектным. Размер результата от реализации инноваций непосредственно определяется их ожидаемой эффективностью, проявляющейся в улучшении качества и рост товарных ассортиментов, в росте производительности труда и улучшение его условий, в рост эффективности менеджмента [1].

Таблица 1- Результат от реализации инноваций

Результат	Факторы, показатели
Экономический	Коэффициенты, учитывающие все виды эффекта от внедрения инноваций
Научно-технический	Новшество, удобство, целесообразность
Финансовый	Расчет индексов базируется на финансовых коэффициентах
Ресурсный	Коэффициенты, отражающие влияние инновации на объем производства и потребления ресурса
Социальный	Индексы, учитывающие социальные показатели реализации инноваций
Экологический	Индексы, учитывающие влияние инноваций на внешнюю среду

Источник: 1

Таким образом, на сегодня инновации являются ключевым фактором стабильного экономического роста банков, банковская инновация должна приносить определенный положительный эффект как для банка, так и для банковской клиентуры. Технологии развиваются стремительно, а, именно, эволюционируют цифровые технологии, в связи с чем современные этапы развития любой банковской системы протекают в условиях обострения конкуренции.

Политика постоянных инновационных

нововведений является важнейшим элементом экономического развития банковского бизнеса.

Банковский сектор Казахстана является флагманом в области использования инновационных, цифровых технологий. В связи с тем, что финансовые институты оперируют большим объемом данных, это требует от них применения новых достижений в сфере информатизации. Необходимо отметить, что особенности деятельности банковского сектора позволяет ему мобильно внедрять любые высокотехнологичные технологии, использование которых дает возможность минимизации затрат.

В прошедшие периоды количество банковских процедур, производимых в режиме онлайн, показали возрастающую динамику. Объем операций по банковским картам в интернете составил 1,06 триллионов тенге, рост показателя достиг отметки 210%. Уровень доверия к банковским картам, как и к банкингу в целом, заметно растет, что является следствием удобства и быстроты проводимой операции.

Развитие дистанционного банкинга в Казахстане характеризуется расширением сети банковского обслуживания путем увеличения количества POS-терминалов. В течение прошлого года на территории Казахстана через POS терминалы банков было проведено 308,5 млн. транзакций на сумму 4,3 трлн. тенге, что превышает аналогичные показатели 2017 года в 2,4 раза и на 41,8%, соответственно [2].

Одним из востребованных устройств дистанционного банкинга в РК, используемых частными лицами является банкомат. На конец прошлого года количество банкоматов, функционирующих на территории Казахстана, составило 11 017 банкоматов, превысив количество банкоматов на конец 2017 года на 13,6% [2].

Следует отметить, что наблюдается расширение функционала банкоматов: идет сокращение количества банкоматов, ограниченных только функцией выдачи наличных денег, и увеличение количества банкоматов с функцией приема наличных денег. С 2017 года количество банкоматов с функцией выдачи наличных денег сокращено на 1,4%, тогда как рост количества банкоматов с функцией cash-in составляет 87,4%.

Вместе с тем, в 2018 году на банковском рынке Казахстана впервые появились биометрические банкоматы. Такие банкоматы пользуются спросом во многих странах, в том числе в Германии (Deutsche Bank), Японии (Ogaki Kyoritsu Bank, Tokyo Mitsubishi Bank, более 80 000 банкоматов), Южной Корее (Shinhan Bank), Бразилии (Bradesco Bank), Турции (Ziraat Bank), Китае.

В Казахстане биометрические банкоматы начала собирать казахстанская компания iMoney, которая занимается разработкой программно-аппаратных решений. Проект называется 3min, поскольку всего за три минуты банкомат может выдать кредит без помощи сотрудников финансовой организации.

Количество пользователей электронного и мобильного банкинга во всем мире растет с геометрической прогрессией. Все больше идет осознание удобства проведения финансовых операций, не выходя из дома или офиса. В

результате, мы наблюдаем повсеместное сокращение банковских отделений в развитых странах.

На сегодняшний день, в Казахстане сервисы мобильного банкинга предоставляют 85% банков (23 БВУ), которые охватывают более 90% всей клиентской базы банков.

В системах мобильного и интернет-банкинга сегодня зарегистрировано 13,1 миллионов пользователей, из которых больше трети (5, 0 млн. или 38,2%) регулярно проводят операции.

В течение 2018 года было проведено 190,2 млн. транзакций на сумму 3,1 трлн. тенге (рост по сравнению с 2017 годом в 2,1 и 2,6 раз, соответственно).

По итогам 2018 года средняя сумма одной интернет транзакции с платежной карточкой составила 16 525,8 тенге, что превышает аналогичный показатель 2017 года на 27,1%. В среднем, в течение прошлого года средняя сумма одной безналичной транзакции увеличивалась от месяца к месяцу на 3,5%.

На сегодняшний день в Казахстане функционируют восемнадцать систем электронных денег, эмитентами которых являются АО «Казпочта» и десять отечественных банков. В прошлом году было произведено эмитирование электронных денег на сумму 521 миллиардов тенге. По сравнению с 2017 годом наблюдается рост на 57,1 %. 135 миллион транзакции на сумму 588,6 миллиарда тенге было совершено посредством электронных денег в прошлом году (рост по сумме совершенных транзакций в 1,6 раз и по количеству в 1,7 раз).

Тенденция, которая прослеживается особенно ярко на сегодняшний день - все больше пользователей заходят в интернет-банкинг через смартфон.

Лучшими для ежедневных задач на смартфоны являются Сбербанк, Kaspi Bank и АТФ Банк.

Мы наблюдаем определенные успехи отечественных банков в сфере инноваций, но ниша цифровых банковских продуктов еще очень мала. Следует отметить, что имеются целые сегменты, которые практически пустуют. Самым активным в цифровых финансах и ключевым игроком, как мы видим, является Kaspi Bank.

По самым скромным подсчетам специалистов, занимающихся аналитикой банковского дела, в 2019 году большая часть финансово активных граждан постарается перейти на безналичный расчет и более половины от общей массы клиентов финансовых организаций станут пользователями дистанционных сервисов. Это свидетельствует о скором развитии направления и укреплении его позиций [3].

Необходимо отметить, что в условиях сокращения объема экономики казахстанским финансовым институтам будет еще труднее вести бизнес. Банкиры привыкли, что в последние годы экономика страны росла. И всегда находилось место для новых игроков и роста бизнеса. Сегодня ВВП Казахстана в долларовом выражении вернулся на уровень 2008 года, а доходы населения и

бизнеса снизились. Естественно, это не может не отразиться на банках, поскольку спрос на банковские услуги понижается.

Список использованной литературы:

1. К.Н. Прохоров. Инновации в банковской сфере: проблемы учета и финансов, № 4(16) 2014
2. <https://nationalbank.kz/?docid=704&switch=russian>
3. <https://mybuh.kz/internet-banking/>

ОӘЖ 2586.288.5.669.

**КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ ЛОГИСТИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ
ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖӘНЕ БАСҚАРУ**

Ханатбек Қ.О., Муратқасым Е.С., Қазы А.Ғ. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлена информация об организации и управлении логистическими услугами на предприятиях.

Summary: This article provides information on the organization and management of logistics services in enterprises.

Қазіргі бизнестегі логистика стратегиялық маңызды орын алады. Бұл салада жетістікке жеткен көптеген мамандар компанияны басқарудағы жоғары лауазымдарға ауысады. Іскерлік тұрғыдан алғанда, логистика - бұл барлық ресурстардың оңтайлы құнын ескере отырып, корпоративті мақсаттарға қол жеткізу үшін материалдық және басқа ағындарды (ақпараттық, қаржылық, қызмет) тиімді басқару. Қазіргі уақытта жетекші фирмалардағы логистиканың дәстүрлі функционалды салалары ортақ ақпараттық және компьютерлік платформаның негізіне біріктіріліп, стратегиялық жаңашылдық (инновация) жүйесін құруда. Кәсіптік практикада логистикалық менеджмент әдістерін енгізу көптеген фирмаларға өндірістегі, құрал-жабдықтардағы және сатылымдағы өнім қорларының барлық түрлерін азайтуға, айналым қаражаттарының айналымын жеделдетуге, өндіріс шығындарын азайтуға, бөлуге тиісті шығындарды азайтуға және тұтынушылардың тауарлар мен қызметтерге толық қанағаттануын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Логистикалық қызмет жан-жақты. Бұған көлік, қойма, қорларды басқару, персоналды басқару, ақпараттық жүйелерді ұйымдастыру, коммерциялық қызмет және т.б. жатады. Бұл функциялардың әрқайсысы тиісті салалық тәртіпте терең зерттелген және сипатталған. Логистикалық тәсілдің жаңалығы - негізгі қарым-қатынас. Логистикалық әдістің мақсаты - материалдық ағындарды үздіксіз басқару [1].

Материалдық ағындарды басқару әрқашан экономикалық қызметтің маңызды аспектісі болып келді. Алайда, ол жақында ғана экономикалық өмірдің маңызды функцияларының бірі болды. Басты себеп - өндіріс пен сауда жүйелерінің сатушыдан нарықтан сатып алушыға ауысуы, бұл тұтынушының тез өзгертін қажеттіліктерге тез бейімделуін қажет етеді.

Көптеген шет мемлекеттерде логистикалық қауымдастықтар, ұйымдар және қауымдастықтар құрылды және тиімді жұмыс істейді. Логистика - бұл ғылым мен бизнестің салыстырмалы түрде жас және қарқынды дамып келе жатқан саласы. Шетелде логистика соңғы онжылдықта қарқынды дамыды. Қазақстан үшін логистикалық өндіріс, сауда, көлік және ақпараттық жүйелерді қалыптастыру және дамыту өте маңызды, бұл біздің еліміздің әлемдік экономикалық және ақпараттық кеңістікке интеграциялануын жеделдетеді.

Қазіргі уақытта Қазақстанда логистиканың дамуы, нарықтың заңдары мен қағидаттары, логистиканың дамуы және оны кәсіпорындарды басқару жүйесімен біріктіру нарықтық экономиканың даму деңгейін көрсетеді.

Нарықтағы қатал бәсекелестік, халықтың төлем қабілеттілігінің төмендігі, кәсіпорынның айналым қаражаттарының болмауы, өндіріс шығындарының үнемі артуы отандық өнімнің сатылуын қиындатады және бәсекеге қабілеттілікті төмендетеді.

Әрбір кәсіпорынның нарыққа дұрыс шығуы үшін логистика интеграцияланған сала ретінде дербес жұмыс істейді деп айту керек және кәсіпорындағы логистика белгісіз деп айту қиын, оны қалай жүзеге асыру керек, қалай жоспарлау керек, әрқайсысының қандай әдістерін қолданады деген сұрақ туындайды. Бұл сұрақтар өздігінен сұрақтар туғызады және мұның бәрі дұрыс емес мәліметтерді жария етпейді, сондықтан нарықта кәсіби бағытталған логистикамен айналысатын ұйымдармен байланысу дұрыс болады.

АҚШ компанияларының 75% -ында мұндай логистикалық бөлімшелер бар, онда маркетингтер, экстремистер, бағдарламашылар, әлеуметтанушылар, психологтар жұмыс істейді, сондықтан бұл командалар нарықтық бәсекелестікке жақсы бейімделген.

Шикізаттың алғашқы көзінен түпкілікті тұтынушыға өндірістік, көліктік және делдалдық байланыстар тізбегі арқылы ауысатын материалдық ағындардың құны өсуде. Ұлыбританияда жүргізілген зерттеулер көрсеткендей, түпкілікті тұтынушыға жететін өнімнің 70% -дан астамы материалды ағындардың қозғалысын қамтамасыз ететін сақтау, тасымалдау, буып-түю және басқа да операцияларға байланысты шығындар болып табылады.

Тауардың түпкілікті бағасындағы логистикалық шығындар үлесінің артуы материалдық ағымдарды басқаруды оңтайландыру кезінде шаруашылық жүргізуші субъектілердің экономикалық көрсеткіштерін жақсарту үшін қандай резервтер бар екенін көрсетеді [2].

Материалдық ағындарды басқаруда логистикалық тәсілді қолданудың экономикалық әсерінің негізгі қосылыстарын қарастырыңыз. Өндіріс және айналым саласындағы логистиканы пайдалану сізге мыналарға мүмкіндік береді:

- материалдық ағындардың барлық қозғалыс жолындағы қорлардың азаюы;
- жеткізу тізбегі бойымен тауарлардың қозғалыс уақытын қысқарту;
- көлік шығындарының төмендеуі;
- қол еңбегі мен оған қатысты жүк құнын төмендету.

Экономикалық тиімділіктің көп бөлігі материалдық ағындардың бүкіл жолындағы қорларды азайту арқылы қол жеткізіледі. Еуропалық өнеркәсіптік қауымдастықтың мәліметтері бойынша, материалдық ағындарды ішкі бақылау тауарлы-материалдық қорлардың 30-70% -ға қысқаруын қамтамасыз етеді (АҚШ өнеркәсіптік қауымдастығының мәліметтері бойынша қорлардың қысқаруы шамамен 30-50% құрайды).

Қорды оңтайландырудың маңыздылығы мыналармен түсіндіріледі:

- логистикалық шығындардың жалпы құрылымында қорларды ұстау шығындары басқару аппараттарының шығындарын, сондай-ақ тауарлардың бүлінуінен немесе ұрлануынан болған шығындарды қосқанда 50% құрайды;
- кәсіпорынның айналым қаражатының көп бөлігі қорларға бөлінеді (кәсіпорынның барлық активтерінің 10-нан 50% -на дейін);
- қорларды құру құны жалпы бағаның 25-30% құрайды.

Логистиканы пайдалану кезіндегі қорлардың азаюы логистикалық процестерге қатысушылардың іс-әрекеттерін жоғары деңгейде үйлестірумен, жеткізілімдердің сенімділігімен, қорларды дұрыс бөлумен, сонымен қатар басқа да себептерге байланысты қамтамасыз етіледі.

Логистиканы қолданудың экономикалық эффектісінің келесі құрамдас бөлігі тауарлар жеткізу тізбегі бойымен қозғалу уақытын азайту арқылы қалыптасады. Бүгінгі таңда қоймаға, өндірістік операцияларға және жеткізілімге кететін уақыттың үлесі 2-ден 5% -ға дейін құрайды [3].

Осылайша, жөндеу уақытының 95% -дан астамы логистикалық операциялардың үлесінде. Бұл компоненттің азаюы капитал айналымын жеделдетеді, сәйкесінше уақыт бірлігінде пайдасын арттырады, өндіріс шығындарын азайтады.

Логистиканы қолданудың экономикалық тиімділігі көлік шығындарының төмендеуіне байланысты туындайды. Қозғалыс бағыттары оңтайландырылады, режимдер үйлестіріледі, еркін қозғалыс қысқарады және көлік құралдарының жұмысының басқа көрсеткіштері жақсарады.

Жоғарыда айтылғандай, логистикалық тәсіл жүктерді тасымалдау жүйелерінің техникалық жабдықталуы саласындағы сауда-саттыққа қатысушылардың жоғары деңгейдегі үйлестірілуін білдіреді. Логистикалық тізбектің барлық бөліктерінде бірдей механикаландыру құралдарын қолдану, бірдей контейнерлерді пайдалану, жүктерді өндеудің тиісті технологиялық әдістері логистиканы қолданудың экономикалық тиімділігінің келесі құрамдас бөліктерін құрайды - қол еңбегі мен жүк операцияларының тиісті шығындарын азайту.

Логистикалық тәсіл материалтану жүйесі жұмысының көптеген басқа көрсеткіштерін жақсартуға жағдай жасайды, өйткені оның жалпы ұйымдастырылуы жақсарады, жеке байланыстардың өзара байланысы жақсарады, басқару жетілдіріледі.

Логистиканы пайдалану кезіндегі экономикалық нәтиженің қосындысы осы көрсеткіштерді жақсарту әсерінің сомасынан асады. Бұл логистикалық ұйымдастырылған жүйелердің интегративті қасиеттерінің пайда болуымен

түсіндіріледі, яғни жалпы жүйеге тән, бірақ оның элементтеріне жеке-жеке тән емес [4].

Логистикалық жүйелердің интегративті қасиеттері бұл жүйелердің «логистиканың алты ережесі» деп аталатын түпкі мақсатын орындау қабілеттілігін білдіреді. Логистиканың алты ережесі:

- жүкке қажет тауарлар;
- сапа - талап етілетін сапада;
- талап етілетін көлемде;
- Уақыт - уақытында жеткізілуі керек;
- орын - дұрыс жер;
- Шығындар - минималды құны бойынша.

Егер осы алты шарт орындалса, логистикалық қызметтің мақсаты іске асырылды деп болжауға болады, яғни қажетті тауарлар қажетті мөлшерде және қажетті мөлшерде ең аз шығынмен жеткізіледі.

Материалдық ағындарды басқару қызметін адамдар экономикалық дамудың алғашқы кезеңдерінен бастап жүзеге асырды, мысалы өндіріс, сауда және экономикалық қызметтің басқа түрлері. Логистиканың жаңалығы, ең алдымен, әр түрлі экономикалық қызметтер арасындағы артықшылықтарды материалды басқару қызметтеріне беруден тұрады. Кәсіпкерлер экономикадағы шикізат, бөлшектер мен дайын өнімдер қозғалысының барлық кезеңдеріне ішкі бақылаудың тиімділігін арттырудың қандай әлеуеті бар екенін жақында ғана білді.

Логистика тұжырымдамасы - бұл материалдық ағындарды оңтайландыру арқылы экономикалық қызметті жетілдіруге тиісті тәсілдер жүйесі.

Материалдық ағындарды басқару материалдық ағындарды басқаруға негізделген жүйеліліктің негізгі, сындарлы принципі болып табылады. Бұл біртұтас процесс ретінде сатып алу, ұйымдастыру, сақтау, өндіру, сату және тасымалдау процесі.

Экономикадағы материалдық ағындар көптеген қатысушылардың іс-әрекеті нәтижесінде пайда болады, қатысушылардың әрқайсысының өз мақсаттары болады. Егер қатысушылар бақылау объектісін - ішкі материалдық ағымды ұтымды ету үшін өз іс-әрекеттерін бірлесіп үйлестірсе, онда олардың барлығы елеулі экономикалық пайда алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Транспортная логистика. Учебное пособие / Л. С. Фёдоров, Персианов , И.Б. Мухаметдинов. - М.: КноРус, 2016. - 310 с.
2. Неруш Ю. М. Логистика: Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ: ДАНА, 2016. – 351 с.
3. Просветов, Г. И. Математические методы в логистике. Задачи и решения. Учебно-практическое пособие / Г.И. Просветов. - М.: Альфа-пресс, 2015. - 304 с.
4. Родкиной, Т. А. Логистика / Под редакцией Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. - М.: ТК Велби, Проспект, 2017. - 408 с.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ходжиматов К.Ш., Полатова Л.М., Абдусаламов А.А. – студенты группы МП-2011 р-1
Научный руководитель: к.э.н, ст.преподаватель Оразова Б.Б.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада жарнаманың отандық және шетелдік тәжірибесі туралы материалдар талқыланады.

Summary: This article discusses materials about domestic and foreign experience in advertising.

Культурные различия, разный социально-экономический потенциал и уровень жизни, менталитет населения, обычаи и привычки представителей разных национальностей и народов способствуют различным реакциям на рекламу, взятую или заимствованную. Реклама показывает определенную культуру. С учетом этого фактора она должна быть организована психологически правильно.

Но зачастую различия приводят к самым простым стереотипам. Например, американская реклама этого не делает, английский юмор, немецкий-удивительный, французский-элегантный и оригинальный, японский-эзотерический. Разница между ними очень тонкая и глубокая [1].

Североамериканская реклама остается бесспорным лидером мировой рекламной индустрии. Об этом свидетельствуют, в частности, общенациональные рекламные бюджеты, занимающие первые места из года в год, и уровень проникновения американской рекламы на потребительские рынки во многих странах мира и деятельность крупнейших американских сетевых коммуникационных групп международного уровня. В Америке реклама превратилась в образ жизни. Он глубоко проникает в сознание американцев.

Однако американская реклама наиболее эффективна с точки зрения характера его атаки и общей энергии.

В Соединенных Штатах методы рекламы весьма разнообразны. Многие другие каналы также используются для рекламы с целевой аудиторией традиционных носителей других отношений. В США внедрена и постоянно совершенствуется система постоянных отношений с клиентами. Как только он усвоен, кампания пытается сохранить его как можно дольше. Это уже другой уровень задач и другой уровень развития рекламного бизнеса. Каждый американец ежедневно получает полную информацию о скидках, распродажах, действующих купонах, призах и лотереях. Это дает ему реальные деньги и чувство постоянной заботы [2].

Несмотря на все объективные условия и тенденции, французское общество так и не стало обществом потребления американского типа.

Во Франции реклама давно подвергается жесткой критике и обвинению со стороны общества. Критика получилась со всех сторон: традиция от

рекламодателей, запрещающих свою деятельность, и общественных институтов, и церкви, защищающих нормы морали. В целом, критика рекламы достигла нескольких ключевых моментов. Реклама подверглась критике, что она не соответствует действительности, приводит к заблуждению и пропагандирует ценности «потребительского общества», которые приводят к деградации нации. Благодаря ряду специальных кампаний, таких как «истина в рекламе», которые проводятся сегодня, а также благодаря росту профессионального мастерства рекламодателей, современной французской рекламы удалось избежать такой критики. Несмотря на то, что он все еще находится под строгим государственным контролем.

В качестве специфики организации рекламного бизнеса во Франции можно считать развитую систему саморегулирования всех процессов, происходящих в данной сфере деятельности.

Сегодня рекламный сектор и коммуникации играют важную роль в национальной экономике Франции: в 2018 году рынок рекламных услуг составил 8,6% от общего объема национального рынка услуг. В этом общем бюджете 37 процентов приходится на рекламу в прессе, телевидении и радио, наружную и кинорекламу, а 67 % -на рекламу в местах продаж, связи с общественностью, стимулирование сбыта и другие рекламные инструменты.

За последние 15 лет расходы на рекламу значительно возросли в сфере телекоммуникаций (на 40%), потребительских услуг (на 22%) и продаж (на 20%).

В настоящее время рекламодатели, входящие в первую десятку по объему инвестиций, выделяют на рекламные расходы более \$1,6 млрд. (1,5 млрд. евро), что составляет около 12 процентов всех затрат на рекламу. В 2019 году самые крупные рекламные бюджеты были у компаний: Renault, FranceTelecom, NestleFrance, Carrefour.

В целом во Франции в области рекламы работает более 17 000 человек, при этом в среднем на одно агентство приходится 6,6 сотрудников. Это также связано с особенностями рекламного рынка Франции, такими как неравномерное распределение доли рынка между рекламными организациями. Большинство рекламных агентств, расположенных в стране, являются очень мелкими предприятиями. Более 70 процентов рекламных агентств нанимают менее 10 человек. Кроме того, менее 18 агентств нанимают более 100 всех 1/4 сотрудников, которые работают в рекламе.

Французский язык недавно отстал от рекламы таких стран, как США. В Соединенных Штатах Америки и Европейском Союзе реклама составляет в среднем 2 процента от валового внутреннего продукта (ВВП), а максимальный уровень-6 процентов-в Северной Америке. Во Франции реклама не превышает 0,6 процента от ВВП. Однако это не препятствует французским рекламодателям занять лидирующие позиции по многим показателям в европейской и мировой рекламе [3].

Немецкая национальность сочетается с дисциплиной и педантизмом. Эти особенности характерны для немецкой рекламы. Они связаны с определенным

символом и рекламной продукцией немцев. Их интересуют практические вещи, реальный уровень потребления и экономия собственных денег. Если американцы спасают свою свободу, то немцы тщательно планируют свою жизнь и расходы. Германия предлагает определенный стиль поведения в рекламе.

В этой стране реклама является инструментом рыночной системы. В структуру рекламной индустрии входят компании, занимающиеся рекламой, рекламные агентства и органы местного самоуправления. Однако разработка, внедрение концепции и мониторинг результатов-очень немногие способны провести всю рекламную кампанию самостоятельно. Многие рекламные бюджеты невелики. В прошлом году 96% бюджета составлял 1 миллион долларов США. Марки немецкого рынка. При этом большая часть средств тратится на рекламные носители.

Немецкие рекламодатели пытаются продавать продукцию только через рекламу. Они всегда признали, что жизнь продукта напрямую зависит от рекламы. Немецкая реклама доказана и основана на фактах. Так как многие наднациональные, он не лишен романтизма и оригинального творческого решения.

В одном из рекламных роликов «Мерседес» герой поздно вернется домой и прощает жену с чувством тревоги и даже вина. Он создает историю о разбитой машине. Жена сразу подчиняется ей. Рекламный слоган: «Мерседес никогда не разрушается!» Агентство Mercedes и его другие последователи пытаются привлечь эмоциональные рекламные рассказы консервативной немецкой общественности, чтобы освободить ее [4].

В Испании реклама воспринимается очень эмоционально. Продажа холодильника для испанцев не требует никаких комментариев-просто демонстрация. Испанцы уделяют особое внимание неожиданным приятным событиям и запоминающимся персонажам. Например, сюжет рекламного ролика фирмы Zanussi: «идеальный автомобиль (холодильник) установлен в горячей пустыне. Появившиеся на экране руки открывают дверь, получают яйца и разрушают ее о горячей крышке. Яйца обжаривают в течение двух секунд. На экране появится название «Zanussi». Таким образом, зритель получает полное рекламное сообщение.

В Испании реклама появилась совсем недавно, в 1975 году. Развивая рекламу, он получил опыт Англии и США, сохраняя свои исторические корни и особенности. В результате эти рекламодатели являются одной из самых креативных стран мира, в ведении которых находятся ограниченные бюджеты, доказывают старую истину: недостаток средств компенсирует творческое решение проблемы.

Испанская реклама выражает свой национальный темперамент в нескольких сильных образах и часто ограничивается этим, что придает ей естественную простоту и правдивость. Одна из ведущих тем испанской рекламы - искусство. Огромные бюджеты тратятся на рекламирование

национальных достопримечательностей, объектов туризма и событий культурной жизни.

Список использованной литературы:

1. Суровцева Е.С. Механизм построения эффективной коммуникационной системы в организации / Е.С. Суровцева, Г.Я. Рубин // Организатор производства: теоретический и научно-практический журнал. – 2015. – № 3. – С. 38–41.
2. Рюмин М.Ю. Коммуникационная концепция маркетинга как основа организации предпринимательской деятельности в информационном обществе / М.Ю. Рюмин // Маркетинговые коммуникации. – 2012. – № 4. – С. 2–7.
3. Рыжкова Г.А. Модель управления маркетинговыми коммуникациями / Г.А. Рыжкова // Академічний огляд. – 2015. – № 1. – С. 114–117.
4. Рыжкова Г.А. Метод определения эффективности маркетинговых коммуникаций на основе иерархической модели эффектов / Г.А. Рыжкова // Вісник Української академії банківської справи. – 2016. – № 1 (20). – С. 120–127.

ӘОЖ 334

**ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТЕН БЮДЖЕТКЕ ТҮСЕТІН САЛЫҚТАРДЫҢ
ТҮСУІН ТАЛДАУ**

Хожиматова Д.Н., Савченко Т.В., Равшанбеков З.Р. – БФ-2011 р-1 тобының студенттері
Мусурмонов М.У. – БФ-911 р-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрен вопрос анализа поступлений налогов в бюджет от малого и среднего бизнеса.

Summary: The article considers the issue of analyzing the receipt of taxes from small and medium-sized businesses to the budget.

Республикада 2019 жылдың 2 тоқсанында 135 мың бірлік шағын кәсіпорын тіркелген, оның ішінде 94,8 мың кәсіпорын кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырған, оның 70,9% - ы тоқсан сайынғы статистикалық бақылаумен қамтылған. Шағын кәсіпорындардың көпшілігі (сұралғандардың жалпы санының 39%) саудаға, автомобиль және тұрмыстық тауарларды жөндеуге маманданған. Қызметтің бұл түрі шағын бизнес үшін ең қол жетімді, өйткені ол үлкен инвестицияларды, айналым қаражатын қажет етпейді және қаражатты тез айналдыруға мүмкіндік береді. Өнеркәсіптік қызметпен айналысатын шағын кәсіпорындардың саны әлдеқайда аз, бірақ олардың саны да артып келеді. Мәселен, 2019 жылғы 2-тоқсанда 7,9 мың өнеркәсіптік шағын кәсіпорын жұмыс істеді, 2018 жылғы 2-тоқсанда олардың саны 8,1 мыңға дейін ұлғайды [1].

2019 жылғы 1 маусымдағы жағдай бойынша 19,5 мың кәсіпорын 41,6 млрд теңге сомаға шығынға ұшырады және 22,8 мың кәсіпорын 52,0 млрд теңге сомаға табысқа ие болды. 2019 жылдың 2 тоқсанында олардың қызметінің таза қаржылық нәтижесі оң болып табылады және 10,4 млрд теңгені құрады.

2019 жылдың сәуір-маусымында ең үлкен теріс сальдо электр энергиясын, газ бен суды өндірумен және таратумен айналысатын ауыл,

аңшылық және орман шаруашылығы кәсіпорындарында, ал ең үлкен оң сальдо жылжымайтын мүлікпен, лизингпен және тұтынушыларға қызмет көрсетумен айналысатын сауда, құрылыс кәсіпорындарында байқалды.

2019 жылдың 2 тоқсанында республиканың 16 облысынан 6 - Ақтөбе (10,5 млн теңге), Қостанай (15,7 млн теңге), Батыс Қазақстан (89,9 млн теңге), Түркістан (338,9 млн теңге), Маңғыстау (474,5 млн теңге) және Ақмола (1200,1 млн теңге) залал (теріс сальдо) болды. Қалған он өңірде 2019 жылдың сәуір-маусымында қаржылық нәтиженің оң сальдосы болды.

Қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижесінде 2019 жылдың 2 тоқсанында шағын кәсіпорындар 757,6 млрд.теңге сомасына өнімді (тауарларды, жұмыстарды, қызметтерді) сатудан кіріс алды, бұл 2019 жылдың 2 тоқсанына қарағанда 1,4 есе көп. Оның үстіне, республикада өнімді сатудан түскен жалпы табыстың жартысынан астамын - 537,3 млрд теңге (70,9%) - сауда секторының кәсіпорындарын қамтамасыз етті.

Өңірлер бойынша шағын кәсіпорындар өнімді өткізуден түскен кірістердің ең көп көлемі Алматы (333,7 млрд теңге немесе өнімді өткізуден түскен кірістердің жалпы көлемінің 44% - ы), Астана (103,8 млрд теңге немесе 13,7%) қалаларында және Қарағанды облысында (43,5 млрд теңге немесе 5,7%); ең азы-Жамбыл (9,3 млрд теңге немесе 1,2%) және Қызылорда (6,2 млрд теңге немесе 0,8%) облыстарында алынды.

2019 жылғы 2 тоқсанда республика бойынша орта есеппен шағын кәсіпорындар қызметкерлерінің жалпы саны 889,8 мың адамды құрады (сондай - ақ сұраумен қамтылмаған жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың жұмыскерлері ескеріледі), 2017 жылғы 2 тоқсандағы деректермен салыстырғанда небәрі 0,2% - ға, ал қызметкерлердің тізімі (қоса атқарушыларсыз) - 9,7% - ға ұлғайды [2].

Шарттар мен еңбек шарттары бойынша жұмысты орындайтын қызметкерлердің саны 29,9 мың адамды құрады, бұл 2019 жылғы 2 тоқсандағы деректерден 21,3% - ға артық; басқа ұйымдардан қабылданған толық емес жұмыс күні бар қызметкерлердің саны-10,1 мың адам, бұл 2019 жылғы 2 тоқсандағы толық емес жұмыс күні бар сыртқы қызметкерлердің санынан 0,8% - ға артық.

2019 жылдың 2 тоқсанында орта есеппен бір шағын кәсіпорында 8 адам, құрылыс кәсіпорындарында-11 адам, тау-кен өндіру өнеркәсібінде, коммуналдық, Әлеуметтік және тұрмыстық қызметтерді өндіру мен ұсынуда-10 адам, саудада-5 адам, автомобильдерді, тұрмыстық тауарлар мен жеке пайдалану заттарын жөндеуде-5 адам жұмыспен қамтылды.

Қызмет түрлері бойынша шағын кәсіпорындар құрылымындағы қызметкерлер саны туралы есептік деректер 2019 жылғы 2 тоқсанда алдыңғы кезеңдердегідей қызметкерлердің ең көп саны сауда; автомобильдерді, тұрмыстық тауарларды және жеке пайдалану заттарын жөндеу (Қызметкерлердің жалпы санынан 26,6%), жылжымайтын мүлікпен операциялар, лизинг және тұтынушыларға қызметтер көрсету (18,8%), құрылыс (17,7%), өңдеу өнеркәсібі (13,8%), ауыл шаруашылығы, аңшылық және орман

шаруашылығы (8,5%) кәсіпорындарында жұмыспен қамтылғанын көрсетеді.

2019 жылдың 2 тоқсанында шағын кәсіпорынның бір қызметкерінің орташа айлық жалақысы 23 316 теңгені құрады, бұл 2019 жылдың 2 тоқсанына қарағанда 27,9% - ға артық, бірақ 2019 жылдың 2 тоқсанында республиканың орта және ірі кәсіпорындарының бір қызметкерінің орташа айлық жалақысынан 21% - ға аз [3].

Ең жоғары орташа айлық жалақы 2019 жылдың 2 тоқсанында шикі мұнай мен табиғи газ өндіретін шағын кәсіпорындарда - 62964 теңге, зерттеулер мен әзірлемелермен айналысатын – 50519 теңге және тұтынушыларға басқа да қызмет түрлерін көрсететін – 40946 теңге; ең төменгісі-темекі өнімдерін өндіретін кәсіпорындарда – 8614 теңге, былғары, былғарыдан жасалған бұйымдар мен аяқ киім-9326 теңге, орман шаруашылығы - 10777 теңге, киім өндірісі; үлбірді илеу және бояу – 10869 теңге, сусындар өндірісі-10888 теңге, ауыл шаруашылығы, аңшылық – 10898 теңге, балық және балық өнімдерін өңдеу және консервілеу-10970 теңге [4].

2019 жылдың 2 тоқсанында ең жоғары орташа айлық жалақы Атырау (140163 теңге) және Маңғыстау (135084 теңге) облыстарында, сондай-ақ Алматы (131679 теңге) және Астана (132578 теңге) қалаларында шағын кәсіпорындардың қызметкерлеріне төленді. Орташа айлық жалақы 11 өңірде ел бойынша орташа жалақыдан төмен. Сонымен қатар, Түркістан, Ақмола, Солтүстік Қазақстан, Қарағанды және Қостанай облыстарында оның құны тиісінше 14022, 14116, 14246, 14743 және 14793 теңгені құрады, бұл Атырау және Маңғыстау облыстарына қарағанда 3 есе аз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Идрисова е.к. шағын және орта кәсіпкерлік саласындағы кәсіпкерлік қызметті салықтық реттеу. - Шымкент: керісінше. 2012
2. Джайриков К.К. Бюджет: жобалау, келісу, орындау. Шымкент 2014. - 210 б.
3. С. Т. Жақыпбеков салықтық бақылау және оны жетілдіру жолдары. Шымкент 2015
4. Ермекбаева Б. Ж. Лесбеков Ж. А. салық салу Негіздері. Шымкент, 2016. - 122 б.

УДК 336

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Холмуродов А.Т., Норов А.С., Равшанов А.Х., Сергиенко К.В.
Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Агабекова Г.Н.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада коммерциялық банктердің инновациялық өнімдері мен қызметтері талқыланады.

Summary: This article discusses innovative products and services of commercial banks.

Инновационные продукты и услуги коммерческих банков являются одним из основных компонентов банковского дела и движущей силой развития финансовых институтов. В настоящее время клиентов банка не стоит удивлять широким спектром услуг, они больше всего заинтересованы в использовании

нестандартных инновационных продуктов и услуг, а это означает их привлечение и внедрение новых технологий для дальнейшего развития банка в сложной рыночной среде. означает. Сегодняшние инновации в Банке - решающий момент для успешного и устойчивого экономического роста. Технологии развиваются экспоненциально, в частности, развиваются цифровые технологии, поэтому текущие этапы развития любой банковской системы находятся в высококонкурентной среде, и многие отрасли подвергаются обширной трансформации.

Устойчивая инновационная политика - важный элемент экономического развития банковского бизнеса. Ведущие тенденции развития банковских инноваций направлены на формирование персонального подхода к клиенту, скорость и качество его обслуживания, в первую очередь, имеют характеристики обслуживания и качества. Это клиент, который является главным катализатором инновационного развития банков. Это механизм удовлетворения требований и потребностей клиентов и появления инновационных услуг и продуктов. К инновационным продуктам относятся банковские продукты, которые еще не использовались в банке, но отличаются общей новизной, хотя и используются в мировой практике и в ряде других банков.

Актуальность статьи определяется необходимостью внедрения новых банковских продуктов и услуг для поддержания конкурентоспособности за счет нововведений в образе жизни людей. Другими словами, банку всегда нужен клиент-двигатель, банк всегда должен выполнять его пожелания и тем самым внедрять инновационные продукты и услуги. Учитывая наличие такого количества клиентов, банк постоянно ищет новые разработки, продукты и идеи. Все предложения и пожелания клиентов - это фундамент, который впоследствии станет целью Банка. Современный банковский менеджмент делает упор на интерактивность услуг, сокращение операционной активности и работы независимо от места и времени суток, так как сегодня клиентов интересует внешний вид и непрерывность систем. С каждым днем количество пользователей электронного и мобильного банкинга растет в геометрической прогрессии, и многие люди понимают удобство финансовых операций, не выходя из дома. Исходя из этого, количество отделений банков в развитых странах постоянно сокращается. Например, в США за последние 6-7 лет закрылось около 5000 отделений. В то же время, по оценкам каждого девятого из десяти крупнейших банков США, их филиалы начнут сокращаться как минимум на 10% в течение следующих пяти лет. Во многих странах использование наличных денег сокращается, а большое количество монет и банкнот в карманах и кошельках вызывает неудобства. Сегодня использование бесконтактных карточных систем становится все более распространенным явлением для жителей крупных городов. В Швеции давно обсуждается вопрос о полном отказе от наличности. Снижение популярности наличных По последним данным, доля наличных денег в обороте шведов составляет всего 2% ВВП. Внедрение электронных денег ожидается в первой половине 2018

года, сообщает LS РБК. По информации издания, крупнейшие банки мира - испанский Santander, швейцарский UBS, немецкий DeutscheBank, британский брокер iCAP и AmericanBankofNewYorkMellonCorporation - запустят новую электронную валюту. Валюта основана на технологии блокчейн, используемой при расчетах в биткойнах.

Идея технологии блокчейн заключается в том, что пользователи могут совершать анонимные платежи без посредников на условиях невозвратных переводов, делая транзакции быстрее и дешевле. Цифровая валюта значительно сокращает время оплаты. В следующем году все разрешения могут быть получены от центральных банков и других регулирующих органов. А в 2018 году начнется коммерческое использование валюты. Кроме того, СМИ часто говорят о цифровых банковских продуктах, связанных с продажами, мобильными приложениями и социальными сетями [1].

Переход на цифровые каналы обслуживания в банковском секторе поможет общаться и обслуживать клиентов. Наряду с веб-порталами SAS, крупнейшая в мире частная ИТ-компания, специализирующаяся на разработке и продаже решений и услуг для бизнес-аналитики, провела исследования на сайтах banker.kz и banki.ru, а также в BAI BankingManagementInstitute (США). Удовлетворенность удаленным обслуживанием клиентов российских и американских банков. Результаты исследования показывают, что клиенты казахстанских банков более лояльны, чем россияне. 33% российских клиентов подтвердили, что они готовы заменить банк, если в Казахстане будут предлагаться самые инновационные инструменты и услуги, тогда как этот показатель составляет всего 10%. Для населения США этот показатель был еще выше - 40% респондентов в возрасте 25-34 лет и 48% респондентов в возрасте 21-24 лет. Также было обнаружено, что клиенты казахстанских банков более активно пользуются электронным и мобильным банкингом, чем клиенты банков в США: 55,15% респондентов опроса банкиров. kz использует онлайн-банкинг не менее 5 раз в месяц, а 51,5% используют мобильный банкинг с той же частотой. Для населения США эти показатели составили 40% и 22% соответственно. Самыми активными пользователями удаленных услуг были россияне - 73,7% и 65,5% соответственно. Следует отметить, что клиенты американских и российских банков в основном используют удаленные сервисы для денежных переводов (41,5% в России и 66% в США), в то время как население Казахстана часто использует эти банковские продукты для оплаты счетов (50%), и денежные переводы вторичны. Опрос также показал, что в Соединенных Штатах 46% респондентов используют Интернет и мобильный банкинг для управления инвестиционными счетами, тогда как в России и Казахстане менее 1% респондентов используют инвестиционные инструменты из-за гораздо меньшей распространенности этой услуги. Удовлетворенность электронным банкингом выше, чем мобильным банкингом. Это связано с тем, что Интернет-банкинг появился на рынке раньше, и этот продукт более развит и сложен. Однако опрос удовлетворенности показал высокие результаты для всех трех стран и более 70%: для Казахстана этот показатель составил 74,5% в

категории «мобильный банкинг» и 81,5% в категории «интернет-банкинг». Несмотря на растущий интерес к каналам цифровых услуг, использование традиционных услуг по-прежнему популярно во всех трех исследованных странах: около 41% и 16% респондентов в США пользуются отделениями банков и услугами call-центра соответственно [2]. Традиционные каналы обслуживания популярны у 21,5% респондентов в Казахстане и 20% респондентов в России. Пользователи call-центра составляют 60% в Казахстане и России. Таким образом, сегодня необходимо наличие многоканальности - из банков необходимо создать зону, в которой Клиент может использовать удобный канал с возможностью добавления к нему дополнительных средств связи в это время. В этом году в среднем через Интернет будет совершаться 2,4 миллиона безналичных транзакций в месяц, и эта цифра не перестанет расти по сравнению с предыдущим периодом. С ростом популярности интернет-банкинга средний порог оплаты среди казахстанцев также увеличивается. Общий объем розничного рынка онлайн-банкинга в январе-июле 2016 года оценивается в 136,7 млрд тенге, что в 3,6 раза больше, чем в прошлом году.

Банки второго уровня в Казахстане стараются идти в ногу с современными тенденциями и всегда идти в ногу с технологиями. Поэтому внедрение технологии блокчейн - лишь вопрос времени [3]. Первым пользователем цифрового банкинга является розничный сектор - розничный банкинг станет еще более мобильным, многоуровневым и виртуальным. Чтобы стать клиентом нового поколения банкинга, достаточно всего один раз посетить банк для подписания документов, а в некоторых случаях достаточно быть пользователем, не выходя из дома. Сегодня банки могут открывать счета своим клиентам удаленно и онлайн. Однако законодательство многих стран требует от банка проведения процедуры «знай своего клиента». То есть банковский служащий должен встретиться с человеком и убедиться, что он действительно и действительно хочет быть клиентом банка. Следовательно, требуется как минимум одна встреча. Например, АО «Алтын Банк», первый казахстанский банк, осуществивший цифровую трансформацию и запустивший цифровую платформу «Алтын-і», предлагает своим клиентам открывать онлайн-счета через видеочат, не выходя из дома или офиса. Развитие цифровых платформ открывает большие возможности для менеджеров по обработке и анализу данных. Это поднимает проблему клиентской аналитики и больших объемов данных. Банки могут получить подробное представление о своих клиентах, имея доступ к информации о финансовых транзакциях и поведении клиентов. Вот орган банковского регулирования.

Список использованной литературы:

1. Годовой отчет Национального банка Республики Казахстан за 2019 год, Алматы 2019г.
2. Пресс- релиз о состоянии финансового рынка и финансовых организаций на 1 февраля 2020 года (предварительные данные) Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций
3. Бункина М.К. Деньги. Банки. Валюта. —М.:ДИС, 2017.- 326б.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕГАТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СЛИЯНИЙ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ

Хорошавина Е.М., Бейсенова Ә.Ж., Шамшиддинова Ш.Ш. – студенты группы БФ-2011 р-1

Абиза Р.Н., Аймахан Н.Б., Онғарбаев З.Қ. – студенты группы БФ-911 к-3

Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада келеңсіз үрдістерді еңсерудің және қазіргі жағдайдағы қазақстандық банктердің бірігуін дамыту проблемаларын шешудің негізгі бағыттары қарастырылған.

Summary: This article discusses the main directions of overcoming negative trends and solving problems of mergers development in Kazakhstan banks in modern conditions.

Казахстан, в соответствии со «Стратегическим планом развития Республики Казахстан до 2020 года» должен стать страной, которая вышла из мирового кризиса более сильной и конкурентоспособной, с диверсифицированной экономикой и населением, активно вовлеченным в новую экономику. Во время мирового финансового кризиса наблюдается ужесточение конкуренции в банковском секторе, а в результате слияний и поглощений банков происходит значительное повышение капитализации банков, что является одним из самых главных преимуществ указанной сделки.

В стратегическом плане перед финансовой системой Казахстана стоят две главные задачи: войти в мировое финансовое сообщество, укрепив конкурентоспособность банковского сектора страны и сохранить экономическую самостоятельность и надежность ведущих казахстанских финансовых институтов.

Инновационный путь развития отечественной финансовой сферы на сегодняшний момент заключается либо в поиске новых организационных методов и подходов стратегического управления на основе инноваций, либо в постепенном превращении значительной части банков второго уровня в финансово-посреднические структуры на основе расширения перечня услуг или развития нетрадиционных.

Глобализация мировой экономики кардинальным образом изменила процессы развития финансового рынка, придав ему инновационную направленность. Глобализация поставил актуальные научные задачи, имеющие непосредственное прикладное значение в экономической системе Казахстана, заключающиеся в следующем: задачи развития подходов формирования инновационной среды, непосредственной реализации инноваций в финансовой сфере, а также аналитической оценки перспектив инновационного развития казахстанских финансовых институтов. Следовательно, для создания устойчивой и конкурентоспособной финансовой системы Казахстана необходимо усилить работы по следующим ключевым направлениям развития отечественного банковского сектора:

- государство должно стимулировать концентрацию банковского капитала не повсеместно, а «точечно», прежде всего в крупных банках второго уровня;
- формировать эффективные схемы привлечения ресурсов в капитал финансовых институтов, в том числе через механизмы публичных размещений;
- регулировать долю иностранного капитала в казахстанских финансовых институтах [1].

Назрела необходимость создания специального органа, который бы следил за процедурами слияния и поглощения банков - участников международной банковской деятельности.

Следующий важнейший вопрос - риски крупных банков. Необходимо создание единого независимого контролирующего органа - мегарегулятора. Мегарегуляторы успешно, независимо и гибко работают во многих не крупных странах, в гораздо меньшей степени пострадавших от кризиса, либо в странах с рыночно- , а не банковско-ориентированными финансовыми системами. Мы считаем обоснованным введение особого режима надзора за системообразующими банками как одного из важных направлений макропруденциального надзора.

Задача ускорения капитализации банков, а, следовательно, и обеспечение конкурентоспособности национальной банковской системы при данном уровне развития Казахстана может быть решена только при существенной государственной поддержке и прежде всего с помощью запуска механизмов ресурсообеспечения и участия государственного капитала [2]. Ресурсообеспечение должно включать такие элементы, как обеспечение финансовой системы долгосрочными ресурсами и механизмы оптимизации ставок кредитования.

Для Казахстана интеграция в мировую финансово-экономическую систему и использование конкурентных преимуществ нашей страны на мировом рынке являются необходимым условием для реализации курса на модернизацию экономики. Особенно это актуально в контексте переговоров по присоединению к Всемирной торговой организации.

Консолидация многих банков второго уровня неизбежна, поскольку для большинства это единственный путь к выживанию. Через повышение капитализации банка слияния и поглощения могут улучшить его положение и повысить прибыльность и устойчивость, сделать банк более конкурентоспособным и доходным. Слияния и поглощения можно рассматривать как некое «вливание свежей крови», которое даст определенный «бизнес-импульс» и поможет банку выйти на новый уровень и более интенсивно развиваться [3].

Объединение банковских ресурсов в результате слияний порождает ряд преимуществ, которые позволяют объединенному банку получить определенный экономический эффект. Это проявляется в снижении издержек, увеличении доли рынка, экономии на масштабах, расширении продуктового ряда, повышении эффективности управления, увеличении финансового и операционного рычага. Реализация этих позитивных эффектов приводит, в конечном счете, к увеличению чистого дохода банка и стоимости его акций.

В настоящее время прослеживаются следующие тенденции в развитии банковской системы Казахстана: увеличение в последние годы числа слияний и поглощений, вызванное необходимостью соответствовать нормативным требованиям к банкам в РК, использование консолидации как средства выживания в период кризиса, как средство расширения бизнеса для наиболее успешных и эффективных банков.

Для успешного развития процесса слияний финансовых институтов на наш взгляд необходимо усилить (таблица 1):

- регулирование и оказание поддержки слияний со стороны государства, так как управление этими процессами даст возможность более эффективно реорганизовать финансовую систему, нацелить большее число кредитных учреждений на выполнение основной функции данной системы.

Таблица 1 - SWOT анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
- сокращение операционных расходов; - повышение инвестиционной привлекательности объединенного банка для потенциальных инвесторов; - использование развитой технической базы и операционной системы Народного банка.	- высокая стоимость фондирования, зависимость от внутренних источников и нехватка долгосрочных ресурсов; - высокая доля неработающих кредитов; - возможное деформирование провизий, что негативно может отразиться на доходности и дефиците капитала; - длительный и болезненный процесс интеграции ИТ-систем; - слияние может не принести дополнительных бизнес-направлений и источников дохода.
Возможности	Угрозы
- выше возможности для крупных операций, распределения активов и привлечения пассивов, меньше относительные издержки, более высокая финансовая устойчивость; - возможности более сильных позиций на международной арене, что важно в связи с потенциальным усилением внешней конкуренции при вступлении страны в ВТО.	- необходимость идентификации акционеров присоединяемого банка, а также получения их согласия на обмен их акций на акции объединенного банка; - возможны последствия монополизма, доминирования на банковском рынке.

Источник: Составлено автором

При этом роль государства должна заключаться в разработке правовой базы и конкретных форм слияния финансовых институтов, методов стимулирования этих процессов;

- установление пороговых значений экономической безопасности при слияниях финансовых институтов как важной составной части системы государственного регулирования этих процессов;

- совершенствование методов к выбору объекта слияния и проведению процесса интеграции финансовых институтов.

- необходимо юридически закрепить статус системообразующего банка по примеру США или Европейского союза. Критерием для закрепления такого

статуса может быть 15% по доли активов в банках второго уровня или кредитов. Для Казахстана было бы оптимальным, чтобы таким статусом обладали два-три финансовых института (желательно с казахстанским акционерным капиталом).

- к системообразующему банку на период восстановления должны применяться послабления в части пруденциальных требований (снижение требований по достаточности капитала, минимальных резервных требований или нормы отчисления в фонд гарантирования депозитов).

- предлагается юридически закрепить статус системообразующих банков за крупными банками, что должно привести к улучшению рейтингов финансовых институтов до странового уровня и даст возможности привлекать новые инвестиции по приемлемой стоимости.

- послабления в части пруденциальных требований для крупных системообразующих финансовых институтов будет подстегивать рынок к консолидации.

- у системообразующих финансовых институтов возникнет больше возможностей к ИТ инвестициям и снижению затрат, что должно привести к снижению вознаграждений по кредитам и сделает финансовую систему более конкурентоспособной.

В течение последних десятилетий процессы централизации капитала в банковском секторе резко активизировались и стали значительным явлением в экономической жизни развитых стран мира. Слияния и поглощения являются отражением обострившейся конкурентной борьбы за контроль на рынке банковских продуктов и услуг и важным фактором формирования новой структуры банковского сектора.

Список использованной литературы:

1. Томанов М.М. Перспективы развития инновационного направления финансового сектора Казахстана/О Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан: материалы международного круглого стола. Алматы, 2019 г. / Институт мировой экономики и политики при Фонде первого Президента РК. – Алматы: ИД «Жибекжолы», 2019.
2. А. Е. Дворецкая «Модификация банковского надзора с учетом уроков мирового кризиса» Деньги и кредит, 5/2018
3. В.И.Карпунин «Государство и конкурентоспособность национальной банковской системы» /Конкурентная политика, 2019

УДК 336.1

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ В БЮДЖЕТЕ ШЫМКЕНТА И ПУТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Хурсанов З.Е., Норкобылов М.А., Валиев Д.В.– студенты группы ЭУ-2011 р-2

Научный руководитель: к.э.н., ст.преп. Темирова Ж.Ж.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Шымкент инвестициялық бағдарламаларды жүзеге асыру барысында кездесетін аймақтың негізгі мәселелері қарастырылған.

Summary: The article deals with the main problems of the region faced by Shymkent during the implementation of investment programs.

В настоящее время Шымкент является крупным урбанистическим городом республиканского значения, основная часть крупных предприятий, научно-образовательные, медицинские и иных виды услуг сосредоточены в городе.

В 2018 году объём привлечённых в экономику Шымкента инвестиций составил 158,2 млрд.тенге и по сравнению с 2017 годом коэффициент физического объёма составил 78,5% и снизился на 22,5%. В 2017 году было проведено строительство крупных инфраструктурных проектов.

Таблица 1 - Объём инвестиций в основной капитал по отраслям

Отрасли	2016 год	2017 год	2018 год	%
Всего, млн.тенге	166 797,5	201 338,7	158 106,6	76,5
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	2 466,1	293,5	688,6	236,8
Промышленность	72 228,4	85 658,1	67 555,7	79,9
Горнодобывающая промышленность	1 378,1	581,1	1 553,2	268,6
Обрабатывающая промышленность	31 427,0	73 388,8	39 697,8	54,2
Электроснабжение	28 197,0	7 107,4	15 965,9	225,7
Водоснабжение	11 226,3	4 583,8	10 341,6	224,6
Строительство	4 7701,2	9 364,0	2 808,0	31,0
Оптовая и розничная торговля	7 578,7	7 283,5	10 965,8	151,6
Транспорт	18 215,4	17 031,0	20 606,2	122,0
Услуги по проживанию и питанию	11 458,1	2 346,5	1 021,3	44,5
Информация и связь	3 865,2	3 784,5	2 167,5	58,3
Финансовая и страховая деятельность	1 919,4	4 350,4	2 974,6	68,5
Операции с недвижимым имуществом	17 726,7	23 324,3	26 802,8	115,9
Профессиональная, научная и техническая деятельность	963,1	453,9	241,9	53,2
Деятельность в области административного вспомогательного обслуживания	5000,3	4 394,5	2 603,2	59,3
Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение	2 864,4	3 583,4	5 740,4	160,4
Образование	8 928,6	12 173,2	7 774,2	64,9
Здравоохранение и социальное обеспечение	2 828,1	1 002,5	4 317,7	430,8
Искусство, развлечение и отдых	5 277,2	4 825	1 804,8	37,5

Источник: сведения департамента статистики Южно-Казахстанской области

В том числе инвестиции из республиканского бюджета по сравнению с прошлым годом увеличились на 7,9%, инвестиции из местного бюджета 9,8%. Собственные средства хозяйствующих субъектов уменьшились на 28,9%, банковские кредиты на 27,1%, и прочие кредиты 35,6%.

Анализ по отраслям экономики показал, что в 2018 году наблюдался рост инвестиций в сферах сельского хозяйства, торговли, транспорта, операции с недвижимым имуществом, государственного управления и обороны, здравоохранения [1].

В 2018 году основную долю инвестиций, направленных в основной капитал, составили собственные средства –45,3 %, далее банковские займы - 13,8 %, и местные бюджетные средства – 22,3%.

Таблица 2 - Анализ по отраслям экономики

	2015г. млн.тенг е	Удель ный вес, %	2016г., млн.тенг е	Уде льный вес, %	2017 г., млн.тенге	Удель ный вес, %	2018 г., млн.тенг е	Удель ный вес, %
Республика нский бюджет	14 217,2	15,3	9 701,4	5,7	10 192,9	5,2	10 897,3	6,9
Местный бюджет	18 329,4	19,7	44 237,4	25,5	31 984,2	14,9	35 057,3	23,1
Собственны е средства	45 803,3	49,2	82 2986,2	49,5	111 045,7	55,2	71 288,7	46,1
Иностранн ые средства	429,5	0,5					19 108,5	12,2
Заемные средства	14 633,2	15,8	30 563,5	18,4	48 114,9	23,9	21 758,4	13,8
Всего	93 411,2		166 799, 6		201 336,8		158 109,8	

Источник: сведения департамента статистики Южно-Казахстанской области

Как показано в таблице, инвестиции за счет средств республиканского и местного бюджетов имеют непостоянный характер, доля инвестиций за счет собственных средств показывает стабильный рост. То есть инвестиции за счет государственного бюджета выдаются на конкретные проекты строительства города и, несмотря на ежегодный рост экономики города, выделяются в определенном объеме [2].

На объём вложения инвестиций за счёт собственных средств предприятий и организаций влияют рыночные отношения и предпочтение отдаётся выгодным для инвестора отраслям.

22 июля 2019 г. Европейский банк реконструкции и развития совместно с акиматом города подписали Меморандум о взаимопонимании по включению города Шымкент в международную программу «Зеленые города».

Таким образом, г.Шымкент стал первым городом в Казахстане и 31-м в мире, получившим доступ к существенной финансовой поддержке со стороны ЕБРР для реализации проектов, направленных на повышение экологической привлекательности города. Стоимость будущих проектов составляет 100 миллионов долларов США.

В рамках данной программы будут внедрены передовые экологические технологии; кроме финансовых ресурсов, ЕБРР также предоставит поддержку по разработке и реализации плана действий по развитию Шымкента как «Зеленого города». Также будет оказана помощь в определении инвестиционных программ и привлечении дополнительных инвестиций [3].

В ходе переговоров стороны также предметно обсудили вопросы финансирования и реализации проектов по освещению города с использованием энергосберегающих ламп и строительству новых канализационных очистительных сооружений, которые отвечали бы всем требованиям быстрорастущего города Шымкент. Более того, руководство ЕБРР серьезно рассматривает г.Шымкент в качестве потенциального первого города для реализации проекта по строительству новых канализационных очистительных сооружений, который будет осуществлен в пилотном режиме с последующим транслированием опыта в другие крупные города Казахстана.

Таблица 3 - SWOT-анализ агломерации Шымкента

Сильные стороны	Слабые стороны
-стабильный рост населения; -высокая плотность населения; -имеет статус областного центра; -устойчивое развитие сферы услуг; -расположение на магистралях, связывающих страны Азии и Европы.	-загруженные сети инфраструктуры; -беспорядочное строительство на отдаленных окраинах города; -рост уровня самозанятых и скрытой безработицы; -недостаточность социальных объектов, коммунальных сетей.
Возможности	Угрозы
-развитие пищевой промышленности; -развитие сельскохозяйственных комплексов (текстильный кластер); -создание новых производств; -наличие СЭЗ «Онтустик».	-изношенность сетей инженерно-коммуникационной инфраструктуры; -недостаточность мощности охвата города очистительного сооружения.

Источник: Программа развития г.Шымкент [4]

Основные проблемы:

- неравенство тенденций развития центральной части города и отдалённых районов;
- увеличение нагрузки на инфраструктурные системы города, отсутствие инфраструктурной системы в отдалённых районах;
- беспорядочное строительство в отдалённых районах города;
- низкий уровень пропускной способности транспорта на внутригородских и магистральных дорогах;
- ухудшение санитарно-экологического состояния;
- высокий уровень самозанятости и скрытой безработицы.

Перспективы развития:

- в рамках индустриально-инновационного развития привлечение инвестиций в сферы промышленности: приоритеты будут отданы промышленным сферам по переработке нефти, продовольственной, фармацевтической отрасли, отрасли строительных материалов, химической и лёгкой промышленности;
- проведение инвестиционных форумов с участием местных и зарубежных компаний;

- организация роуд-шоу для европейских стран с участием местных предпринимателей;
- привлечение местных и иностранных инвесторов для проекта современного жилого центра «Shymkent City» и делового центра.

Список использованной литературы:

1. <https://shymkent.gov.kz>
2. <https://kursiv.kz>
3. <http://mfa.gov.kz/>
4. ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ГОРОДА ШЫМКЕНТ НА 2016-2020 ГОДЫ Утверждено решением Шымкентского городского маслихата от 22 декабря 2016 года № 11/95-6с

ОӘЖ 338-01

БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТЕГІ АКТИВ ЖӘНЕ ПАССИВТЕРДІҢ РОЛІ

Шайзанда Б., Делишева Ұ., Бектай Б.

Ғылыми жетекші: Жусупова Г.Г

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматриваются понятия актива, пассива и их роль в бухгалтерском учете.

Summary: The article discusses the concepts of asset, liability and their role in accounting.

Біз бухгалтерлік есеп егіздері пәнін өткенде ең негізгі, керекті тақырыптарға тоқталамыз. Бухгалтерлік есеп туралы небір қалың кітаптардан, интернет желілерінен көптеген мәліметтер алуға болады. Бірақ біз бүгін ең нақты мәселелерге тоқталамыз.

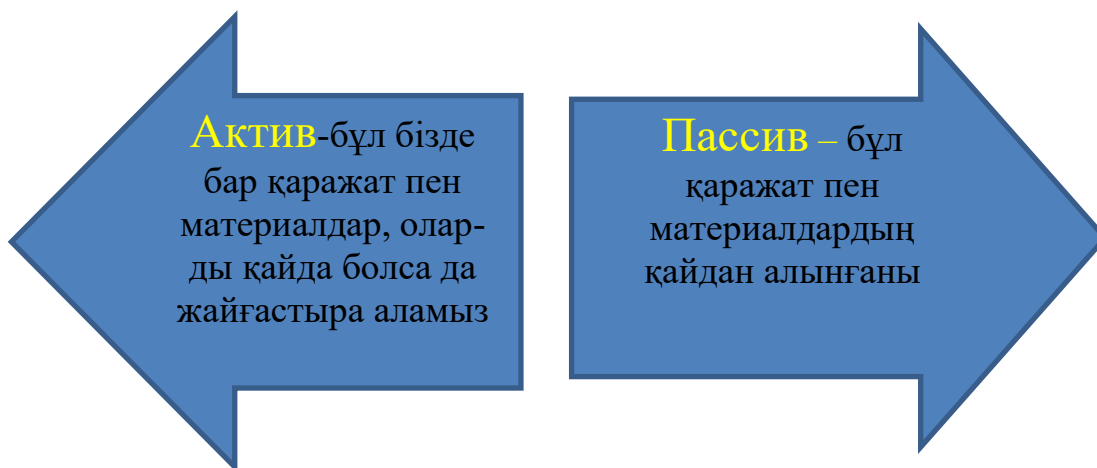
Мекеменің актив, ипассивтерінен бастайық. Мекемеде не бар барлығы актив пен пассивтерге бөлінеді. Актив пен пассив дегеніміз не? Бұлардың бір бірінен айырмашылығы неде? Активтерге нелер жатады? Пассивтерге нелер жатады?

Жай сөзбен айтқанда актив деген - бұл бізде бар заттар. Ал пассив деген бұл қайдан алынды деген сұраққа жауап береді.

Егер біз өзіміздің сумкамызды ашып қарасақ, сумкамыздың ішкі қалтасы немесе әмиян бар. Әмиянда біз майда ақшаларды, карточкаларды көреміз. Осы ақшаларды біз қалаған жерге жұмсай аламыз, бұл біздің активтеріміз. Дәл осы сияқты мекемеде де активтеріміз – ол банктегі қаржыларымыз, мекемедегі заттарымыз, кассадағы қаражаттарымыз.

Пассивтерге нелер жатады? Пассив дегеніміз не? Пассив деген, мысалы қайтадан әмиянымызға, ондағы ақша қайда келеді?. Кеше бізге еңбекақы берілген. Карточка карточкаға премия жіберілген. Бұл ақшаның қайдан келгені. Ғылыми тілмен айтқанда, пассив бұл негізгі қордан алынған немесе басқа жақтан келген қаржы.

Активтен бастайық – бұл экономикалық қызметтен түскен пайда ретінде қолдануға болатын шаруашылық байлықтың барлық элементтері. Активті біз қалағанымызша пайдалана аламыз, мекеме де дәл сол сияқты.



Пассив – бұл міндеттеме. Біз есептелген шоттан қаржыны алып, басқа шоттарға қоя аламыз. Мысалы басқа мекеменің акциясына. Одан пайда аламыз ба, ия ала аламыз. Демек бұл пассив. Біз кассадан қаражат ала аламыз, оған материал сатып алдық. Мұндай жағдайда сатып алынған материал актив болып есептеледі. Өйткені материалдан біз өнім жасаймыз да, оны сатып ақша аламыз.

Барлық активтердің екі қарапайым қасиеттері бар:

1) Олар мекеменің қолданысында болу керек, демек сіздің сейфіңіздегі немесе әмияныңыздағы қаражат сіздікі болып есептеледі; көрші мекемедегі қаражат көрші мекеменің активтері;

2) Олар ақша түрінде болу керек, қолма-қол ақша мен карточкадағы ақшамен өте қарапайым: біз оларды санадық, олардың қанша екенін білеміз. Ал мекеменің жағдайында, материалдар – олар қалай саналады? Олар данамен, бірліктермен, килограммен, километрмен, метр кубпен және т.б. бірліктермен саналады. Бухгалтерлік есепте олардың барлығы ақша түрінде есептеледі [1].

Біздің қоймада 2 литр сүт немесе 3 тонна картоп бар деп жазбаймыз; картоп мынадай бағамен осындай соманы құрап тұр, немесе сүт осындай бағамен мынадай соманы құрап тұр деп бухгалтерлік жазбамен көрсетеміз. Мысалы, картоптың 1 тоннасы мынанша барлығы 5 млн теңге. Дәл осылай барлық басқа өндірістерді де жазамыз.

Сонымен баланстағы активтер мен пассивтерге нелер жататынын қарастырамыз. Берілген жағдайда бухгалтерия тұрғысынан қарағанда да солай.

Активтерді: айналымдағы және айналымдағы емес активтер деп екі түрге бөлеміз.

Айналымдағы активтер – бұл өтімділігі жоғары дәрежедегі мобильді құрал.

Мысалы өтімділік – бұл экономикалық, бухгалтерлік тілден қазақшаға аударғанда – бул сіз қалай затты тез шығындайсыз, өтімділік деген, мыналарды қамтиды: бұл сіздің әмияныңыздағы нақты қаражат немесе карточкадағы ақша қаражаты, немесе сіздің копилкадан алған ақшаңыз, немесе жастығыңыздың астындағы сіздің ақшаңыз, немесе сіз қазір алайын деп тұрған қарыз ақша. Осы жоғары дәрежені қамтитын өтімділік;

Енді төмен дәрежені қамтитын өтімділік деп нені айтамыз? Осыған керісінше енді сіздің жеке меншігіңізде қандай заттар бар? Мысалы, автомобиль. Ол қандай да бір қаржыны қамтиды. Сіз осы автомобиль үшін қаражат немесе ақша ала аласыз ба? Сіз ақшаға айналдыру үшін оны сатылымға қоясыз, жарнамаға қоясыз, соңында сатып ақшаңызды аласыз. Бұл өте ұзақ процесс.

Сондықтан автомобильдің өтімділігі нақты ақшаға қарағанда төменірек болып табылады.

Автомобильдің өтімділігінен де төмен қамтылған өтімділіктер бар. Оған жылжымайтын мүліктерді жатқызуға болады. Өйткені жылжымайтын мүліктерді жатқызуға болады. Себебі, жылжымайтын мүліктерді сату процесі автомобиль сатуға қарағанда ұзағырақ, қиынырақ. Құжаттарын толтыру, келісім-шарттарын жасасу т.б. сияқты. Ұзақ процесс, ақша қолға түскенге дейін жүргізілетін процестері көбірек. Егер анаңыздың капиталынан оформление жасайтын болсаңыз, одан да ұзаққа созылады. Демек сіздің жеке меншігіңіздегі жылжымайтын мүлік тез сатыла қоймайды. Сатылмайынша сіз ақшаны айналымға қоса алмайсыз [2].

Айналымдағы активтерге қайта келейік. Схемадағы активтерге қарайық.

Ақша қаржаттары не екенін біз білеміз. Бұл үйдегі жағдайда – сіздің курткаңыздың қалтасындағы ақша, сумкаңыздың қалтасындағы ақша, тумбочкадағы шашылып жатқан ақшалар, прихожкадағы қойған ақшаңыз, баланың копилкасындағы ақшалар. Осы ақшалардың барлығы сізде қолма-қол және қолма-қолсыз түрдегі ақшалар: Мысалы карточкаңыздағы алатын ақшаңыз, яндекстен алатын ақшаңыз. және т.б. Және осыған бухгалтерлік есеп қарыздарды да енгізеді (1- кесте).

Шындығында да кәдімгі қарыз мекемедегі жағдайда – бұл мысалы, біз товарды артып жібердік, бірақ товардың ақшасы бірнеше күннен кейін түседі, демек осы қаражатты бар деп есептеуімізге болады. Үй жағдайында, мысалы көршіге қарыз ақша берсек, оны бірінші қажеттілік бойынша оны қайтаратынын білеміз, әрине қайтаруға қабілетті көрші болса. Осы жағдайда тәуекелділік аз жағдай. Келесі қысқамерзімді қаржылық салым. Мұны қалай түсінеміз? Бұл банк шоттарындағы ақша қаражаттары. Демек біз шешіп ала алатын ақша, банктегі қысқа мерзімді ақшалар. Және ұзақ мерзімді банктегі қаражат деген бар [3]. Демек сіз ұзақ уақыт ол қаражатты алмауға міндеттелесіз, және сол үшін сізге банк сыйақы береді. Сіз қаншалықты ұзақ мерзімге банктегі қаражатыңызды алмайтын болсаңыз, банк сізге соншалықты көп пайызбен сыйақы төлейді. Сіз келіскен уақытта алдын банктегі салымды қайтарып ала аласыз, бірақ сіз үстіндегі пайызды жоғалтасыз. Банк шотында жай ғана жатқан қаражатыңыз болса, олар банктің айналымында жүргендіктен сізге қандай да бір пайыз сыйақы төленеді. Сыйақы өте төмен пайызбен беріледі. (Ереже бойынша) Осы қысқамерзімді салым деп аталады.

Кесте 1 - Кәсіпорынның 2020 жылға арналған жай-күйі бойынша бухгалтерлік баланс (1 нысан)

АКТИВТЕР	ПАССИВТЕР
I.Қысқамерзімді активтер	III.Қысқа мерзімді міндеттемелер
Ақша қаражаты және олардың эквиваленттері	Қысқа мерзімді қаржылық міндеттемелер
Қысқамерзімді қаржылық инвестициялар	Салықтар бойынша міндеттемелер
Қысқамерзімді дебиторлық берешек	Басқа да міндетті және ерікті төлемдер бойынша міндеттемелер
Қорлар	Қысқа мерзімді кредиторлық берешек
Ағымдағы салықтық активтер	Қысқа мерзімді бағалау міндеттемелер
Сатуға арналған ұзақмерзімді активтер	Өзге де қысқа мерзімді міндеттемелер
Өзге де қысқамерзімді активтер	Қысқа мерзімді міндеттемелердің жиыны
Қысқамерзімді активтердің жиыны	IV.Ұзақ мерзімді міндеттемелер
II. Ұзақ мерзімді активтер	Ұзақ мерзімді қаржылық міндеттемелер
Ұзақ мерзімді қаржылық инвестициялар	Ұзақ мерзімді кредиторлық берешек
Ұзақ мерзімді дебиторлық берешек	Ұзақ мерзімді бағалау міндеттемелер
Үлес қосу әдісімен есептелінетін инвестициялар	Кейінге қалдырылған салықтық міндеттемелер
Инвестициялық жылжымайтын мүлік	Өзге де ұзақ мерзімді міндеттемелер
Негізгі құралдар	Ұзақ мерзімді міндеттемелердің жиыны
Биологиялық активтер	V. Капитал
Барлау және бағалау активтері	Шығарылған капитал
Материалдық емес активтер	Эмиссиялық кіріс
Кейінге қалдырылған салықтық активтер	Сатып алынған жеке меншік үлестік аспаптар
Өзге де ұзақ мерзімді активтер	Резервтер
Ұзақ мерзімді активтердің жиыны	Бөлінбеген пайда (жабылмаған залал)
	Аздық үлесі

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1.Н.Кабылова, Ш. Доспалинова, Е. Оразалинов. Бухгалтер (Бухгалтерлік есеп негіздері).Оқулық –Астана 2012
- 2.Қазақстан Республикасының Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы Заңы
- 3.<http://library.wksu.kz/dmdocuments/+++0.pdf>

ОӘЖ 2578.14.2.85.

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ОРТАДАҒЫ КӘСІПкерлік Құрылымдардың Бәсекеге Қабілеттілік Теориясына Жүйелі Көзқарас Және Тұжырымдама

Шамшаркан Н.Н., Бүрлібай А.М., Мамыр Ғ.Б. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
 Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.
 «Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В этой статье я рассмотрю информацию о системных подходах и концепциях теории конкурентоспособности бизнес-структур в инновационной среде.

Summary: In this article, I will consider information about system approaches and concepts of the theory of the competitiveness of business structures in an innovative environment.

М. Портердің ұзақ мерзімді перспективада шаруашылық жүргізу субъектісінің тиімді қызметінің негізі ретінде бәсекелестік артықшылықтарын айқындауына сүйене отырып, шаруашылық жүргізу субъектісінің бәсекеге қабілеттілігі осындай субъектінің іске асырылған құзыреті болып табылатын оның бәсекелестік артықшылықтарымен қамтамасыз етіледі деп айтуға болады. Бәсекелестік артықшылықтың болуы тұтынушыға өзі үшін анық құндылығы бар тауарды ұсынуға, оның нақты шаруашылық жүргізуші субъектінің тауарларына бейімділігін ұзақ уақыт бойы сақтауға және осының негізінде бәсекелестік күштерін еңсеруді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді [1].

М. Портердің макродеңгейде бәсекелестік артықшылықтар теориясының қалыптасуы мен дамуына қосқан үлесін келесі ережелерге жатқызуға болады:

1. Бәсекелестік артықшылықтарды қалыптастыру бәсекелестіктің бес негізгі күштерін ескере отырып, бизнес саласының тартымдылығын және оның перспективалық пайдалылығын болжауға негізделуге тиіс: саладағы ұқсас өнімді өндірушілер арасындағы бәсекелестік күрестің қарқындылық дәрежесі; әлеуетті бәсекелестердің бәсекелестік қысымы; тауарлардың-субституттардың пайда болу қаупі; тұтынушылардың экономикалық күші мен өнім берушілердің экономикалық күші. Ғалымдардың кейінгі зерттеулері негізінен бәсекелестік күштерінің санын және олардың мазмұндық толықтырылуын арттыру әрекеттерінен туындады. Алайда, шетелдік және отандық мамандардың соңғы зерттеулерін зерттеу бәсекелестіктің көрсетілген моделінің қазіргі заманғы шындыққа сәйкес келмеуінің көрінуін және оның бәсекелестік қатынастардың жаңа үрдістерін түсіндіруінің мүмкін еместігін анықтауға мүмкіндік берді.

2. Жекелеген шаруашылық жүргізуші субъектілердің бәсекелестік стратегиясының үш нұсқасының бірін іске асыруы - шығыстарды барынша азайту, саралау немесе фокустау: «барлық үш стратегияны іске асыруға бекем тырысатын компания көшбасшылар мен артта қалғандар арасындағы ортада сөзсіз «қатып қалады» деген жағдайда бәсекелестік артықшылықтарды алуы мүмкін [2]. Бұл стратегиялық ұстаным-компания жұмысының төмен тиімділігінің айқын белгісі, сондай-ақ бірде-бір бәсекелестік артықшылыққа ие болмау жолы". Алайда, Жапон ғалымдары мен жетекші компанияларының кейінгі теориялық және қолданбалы зерттеулері бірнеше тәсілдердің үйлесу мүмкіндігін дәлелдеді, ал әлемге әйгілі «McKinsey» консалтингтік компаниясы «сапалы және арзан - бәсекелестіктің болашағы» деген қорытындыға келді.

Бәсекелестік артықшылықтарды құндылықты құру тізбегін Стратегиялық талдау негізінде құрған жөн. Негізгі буындардың арасында ішкі логистиканы, өндірістік процесті, сыртқы логистиканы, маркетинг пен сатуды, қызмет көрсетуді, ал қосалқы буындардың арасында - материалдық-техникалық қамтамасыз етуді, технологиялық дамытуды, персоналды басқаруды, кәсіпорындардың инфрақұрылымын қолдауды бөлу ұсынылады. Осы қызмет түрлерінің әрқайсысын құрылымдау шаруашылық жүргізуші субъектінің әлеуетті бәсекелестік артықшылықтарын анықтауға және оларды бәсекелестіктің үлгі стратегияларының бірінде іске асыруға мүмкіндік береді.

М. Портер бәсекелестік артықшылықтардың бірнеше деңгейін атап өтті [3]:

1. қол жетімді шикізатқа, арзан жұмыс күшіне және өндірістің үлкен ауқымына негізделген төмен деңгейдегі артықшылықтар;

2. кәсіпорынның имиджімен, клиенттермен сенімді байланыстармен, инвестициялық тартымдылықпен қамтамасыз етілетін жоғары деңгейдегі артықшылықтар;

3. өз патенттері мен лицензияларында, қызметкерлердің жоғары біліктілігінде, тиімді басқару жүйелерінде іске асырылатын ең жоғары деңгейдегі артықшылықтар.

М. Портер тұжырымдарының сөзсіз артықшылығы перспективалы салалық тартымдылықты болжаудан бастап және шаруашылық жүргізуші субъектінің әрбір функциясы шегінде эксклюзивті мүмкіндіктерді іздестірумен аяқталатын бәсекелестік артықшылықтарды құрудың толассыз процесі болып табылады. Екінші жағынан, нарыққа қатысушылардың мінез-құлық схемасын қалыптастыруға және сол арқылы бәсекелестік ортадағы жағдайды тұрақтандыруға ұмтылу нақты өмірде іске асырылған жоқ. Бірнеше ғалымдар, әр түрлі шаруашылық субъектілері қызметінің мысалдарына сүйене отырып, М. теориясының негізгі ережелерін жіті сынға алды. Өз ұстанымын қосымша дәлелдеуге тура келген Портер. Осылайша, елдердің бәсекеге қабілеттілігінің және өндірістің материалдық-техникалық шарттарының сәйкес келмеу фактілері барынша айқын болып отыр: қазіргі уақытта бағалаудың басым өлшемдерінің ішінде инновациялықты, адами дамуды қоғамды қалыптастыру шарттарын және басқаларды бөліп көрсетеді.

М. Портер, үлгі стратегиялар жиынтығын ұсынды, олардың негізінде олардың әрқайсысы бәсекелестік артықшылыққа негізделген және өзінің стратегиясын таңдап, оның фирмасы қол жеткізуге тиіс деген идея жатыр. Ол бәсекелестік артықшылықтың қандай түрін және қандай салада алғысы келетінін шешуі тиіс.

Кез келген нарықтың сыйымдылығы шексіз екенін ескере отырып, онда жаңа ойыншылардың пайда болуы өнімге, яғни ескі компаниялардың пайда болуына, нарық үлесінің қысқаруына, бәсекелестіктің күшеюіне және т.б. әкелуі мүмкін. Ауқымдағы үнемдеу, саралау, дистрибуцияның жаңа арналарын құру, технологияларды Патенттеу және т.б. сияқты кіру кедергілері тиімді бола алады.

Өз моделінде Портер салада жұмыс істеп тұрған компаниялар арасындағы бәсекелестіктің қарқындылығына әсер ететін бірқатар факторларды атап өтті:

- ол бәсекелестер санының өсуімен және олардың өлшемдері мен мүмкіндіктерінің теңестірілуімен күшейеді;
- егер өнімге сұраныс баяу өссе, ол қатаң болады;
- егер бәсекелестер бағаны төмендетуге немесе өнімнің өзіндік құнын азайтуға мәжбүр болса, ол қарқынды болады;

- егер бір немесе бірнеше бәсекелестер өзінің нарықтық позициясына қанағаттанбаса және нарықтың басқа қатысушыларының есебінен оны жақсарту бойынша шаралар қолданса, ол күшті болады;

- егер саладан шығу шығындары бәсекелестік күресті қалуға және жалғастыруға арналған шығындардан асып кетсе, ол неғұрлым қатаң болады;

- егер бәсекелестердің қолданылатын стратегиялар, корпоративтік басымдықтар мен ресурстар бойынша айырмашылықтары ұлғаятын болса, ол қауіпті және болжанбаған болады;

- егер басқа салалардың ірі компаниялары осы саланың әлсіз фирмалары сатып алса және осы фирмаларды саладағы көшбасшылыққа басты үміткерлерге қайта құруға бағытталған қаржыландыруды бастаса, ол айтарлықтай күшейеді.



Ескерту - автор зерттелген материалдар негізінде жасаған

Сурет 1- Бәсекелестік артықшылықтардың толықтырылған моделі

Бұл жағдайда өнімнің жаңа түрлерін өндіруге бағытталған стратегиялар қазірдің өзінде шығарылатын өнімдерді жетілдіру; бағаларды төмендету; тауарларды жылжыту тәсілдерін және т. б. өзгерту тиімді.

Алмастырғыш өнімдер бір-бірімен бәсекелесуі мүмкін, өйткені олар тұтынушылардың белгілі бір қажеттіліктерін қанағаттандырады, бірақ бірнеше өзге тәсілмен. Тауар мен оны пайдалануды іс жүзінде толық қайталайтын дубликат-тауарлар да бәсекелестік болып табылады. Мұндай тауарлардың жылжуын баяулатуға қабілетті шаралар өнім бағасын төмендетуге, оның сапасын арттыруға бағытталған стратегияларды, клиенттерге қызмет көрсету сапасы мен жылжыту бойынша жарнамалық акцияларды әзірлеуден тұрады.

Өнімнің бағасы көбінесе шикізат бағасына байланысты.

Портер сатып алушылар – бұл саланың бәсекелестері, өйткені олар бағаның тұрақты төмендеуін, өнімдер мен қызметтердің сапасын арттыруды, қызмет көрсету сапасын арттыруды талап етеді деп санайды. Талаптарды

қанағаттандыру компанияның пайдасын төмендету есебінен болады. Тұтынушылар тарапынан бәсекелестік білдірілуі мүмкін:

- көтерме сатып алу кезінде оларды төмендету мақсатында бағаның қысымында;

- талаптарда пайдалану сапасын арттыру немесе қызмет ету мерзімін арттыру есебінен шығарылатын тауарлардың сапасын арттыру;

- жақсы қызмет көрсету талаптарында-тауарды қоймаға немесе дүкенге жеткізу, кепілдік қызмет көрсету;

- салаишілік бәсекелестер бір-бірімен соқтығысу.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының тұңғыш Президенті Н.Ә.Назарбаевтың 30- қараша 2015ж.«Қазақстан жаңа жаһандық ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты Қазақстан халқына жолдауы; Оңтүстік Қазақстан № 194 1.12. 2015 ж.
2. Қазақстан Республикасының Президентінің 1-ақпан 2010 ж. № 922 «Қазақстан Республикасының дамуының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық жоспары туралы» Жарлығы;
3. «Цифрлық Қазақстан» Бағдарламасы - Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 12 желтоқсандағы № 827 Қаулысы.

ОӘЖ 338.43

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АГРАРЛЫҚ САЛАСЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ОНЫ БАҒАЛАУ

Шарап Н.А., Керімбай Г.Б., Батыр Ж.Ғ. – МП-2011 к-2 тобының студенттері

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Оразова Б.Б.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В этой статье рассматривается текущее состояние аграрного сектора Республики Казахстан и его оценки.

Summary: This article examines the current state of the agricultural sector of the Republic of Kazakhstan and its assessment.

Қасым-Жомарт Тоқаевтың пікірінше, елдегі макроэкономикалық ахуал негізінен тұрақты, Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық даму динамикасы оң нәтиже көрсетіп отыр. Алайда, отандық экономиканы әртараптандыру, нәтижелі жұмыспен қамту, табыстың өсуі, әлеуметтік көмекке қол жеткізу сияқты мәселелер әлі толық шешілген жоқ.

Президенттің айтуынша, стратегиялық бағдарламаларды сапалы жүзеге асырудың негізгі міндеті халықтың өмір сүру деңгейінің жоғарылауымен ғана шешіледі. Президент әлемдегі түрлі жағдайларды ескере отырып, елдің макроэкономикалық, қаржылық және әлеуметтік тұрақтылығын сақтау бойынша кешенді шаралар кешенін әзірлеуді тапсырды. Сондай-ақ, ол «Қазақстан-2050» Стратегиясының осы кезеңде жүзеге асырылуы тиіс міндеттемелерін орындау қажеттігін айтты. Президент шағын және орта бизнес экономиканы әртараптандырудың локомотивіне айналуы керек деп санайды. Мемлекет басшысының индустрияландыру бағдарламасы өнеркәсіп өндірісі мен

қайта өңдеу секторының құлдырауын тоқтатты және жаңа өнім шығаруға мүмкіндік берді деп санайды, бірақ экономикада соңғы серпіліс болған жоқ. Еңбек өнімділігін кемінде 1,7 есеге арттыруға және өңделген қазақстандық өнім экспортын едәуір арттыруға басымдық берілуі керек. Үкімет дайын өнім экспортын 2022 жылы 1,5 есе, 2025 жылы 2 есе ұлғайтуы керек деп Президент тапсырды. Мемлекет басшысы аймақтық деңгейде кем дегенде 3-5 технологиялық бәсекеге қабілетті өндіріс құру қажеттігін айтты. Индустрияландыру процесін жергілікті және шетелдік сарапшылар мұқият қадағалайды. «Біз индустрияландыру идеясының беделіне нұқсан келтірмеуіміз керек», - деді Қасым-Жомарт Тоқаев [1].

2008-2017 жылдары жер саласындағы түбегейлі өзгерістерді жүзеге асыру негізінде елімізде жер ресурстарын санаттар бойынша бөлуде айтарлықтай өзгерістер болды. Ауылшаруашылық жерлерінен 138,5 млн га (62,7%) жер резервтік жерлерге, орман қорларына және басқа санаттағы жерлерге, негізінен өнімділігі төмен және шалғай аудандарға бөлінді. Нәтижесінде ауылшаруашылық жерлерінің көлемі 2,7 есеге азайды. 1990 жылмен салыстырғанда резервтік жерлердің көлемі 7,2 есеге, орман алқаптарының көлемі - 2,4 есе, су қорлары - 4,7 есе, ауылдық жерлердегі жерлердің көлемі - 9,8 есе өсті.

Ауылшаруашылық жерлерінің азаюына қарамастан, олар ең құнды ауылшаруашылық жерлерін - егістік жерлерді, оның ішінде суармалы, көпжылдық көшеттер мен екпелерді, шабындықтарды, суармалы жерлерді сақтап қалды.

Қазақстан географиялық-демографиялық жағдайлары мен аумақтық-экономикалық бірлігі негізінде 5 экономикалық аймаққа бөлінеді: Орталық Қазақстан, Шығыс Қазақстан, Батыс Қазақстан, Түркістан және Солтүстік Қазақстан [2].

Экономикалық аудандардың жалпы сипаттамаларында күшті және әлсіз жақтары бар, әлсіз дамыған ауылшаруашылық секторының болуы қазіргі кездегі ел үшін маңызды проблема болып табылады, өйткені бұл аудандарда ауылшаруашылық өндірісінің құлдырауы және ауылшаруашылық рөлінің әлсіреуі салыстырмалы түрде сақталуда жоғары. Солтүстік экономикалық аймақ Ақмола, Қостанай, Павлодар және Солтүстік Қазақстан облыстарынан тұрады. Қазақстан Республикасының астанасы аудан аумағында орналасқан. Облыста 56 ауылдық округ, 23 қала, оның ішінде 10 аудандық, 870 ауылдық елді мекен және 2567 ауыл бар. Ауданның 564,9 мың шаршы шақырым ауданы ел аумағының 20,9% құрайды. Облыста 3055,4 мың адам тұрады, оның 1476,7 мың адам, немесе 22,8% ауылдық жерлерде. Ауылдық жерлердің ең үлкен үлесі Солтүстік Қазақстан облысында - 65,6%, Ақмола облысында - 52,4%, Қостанай және Павлодар облыстарында сәйкесінше 44,3% және 33,7% (кесте 1).

Қарағанды облысы Қазақстан Республикасының Орталық бөлігінде орналасқан. Аумағы 405,9 мың шаршы шақырым құрайды. 2017 жылы тұрғындар саны 1334,3 мың адамды, ауылдық жерлерде - 205,8 мың адамды

құрады. Халықтың тығыздығы облыста 1 шаршы км-ге 3,3 адамды құрады, ал ауылдық жерлерде 1 шаршы км-ге 0,5 адам. Облыста 9 ауылдық округ, 11 қала бар, оның 9-ы республикалық және облыстық маңызы бар, 38 қала, 168 ауылдық елді мекен, 537 ауыл.

Кесте 1- Қазақстан аграрлық саланың аумақтары мен тұрғындар санының жалпы республикадағы үлес салмағы, 1 қаңтар 2017 жыл

Аймақтар және оларға кіретін облыстар	Аумағы			Тұрғындар			
	мың шаршы км	Жалпы аумақтағы үлес салмағы (%)		мың адам	Жалпы тұрғындар санындағы үлес салмағы (%)		1 шаршы км-ге тұрғындар тығыздығы, адам
		респуб-ликада	аймақ-тарда		респуб-ликада	аймақ-тарда	
Қазақстан Республикасы	2700,6	100	х	6563,6	100	х	2,4
Батыс Қазақстан	719,5	26,6	100	980,3	14,9	100	1,4
Ақтөбе	291,4	10,8	40,5	308,7	4,7	32,5	1,1
Атырау	112,2	4,2	15,6	206,1	3,1	21,6	1,8
Батыс Қазақстан	150,3	5,6	20,9	344,1	5,3	36,3	2,3
Маңғыстау	165,6	6,1	23,0	121,4	1,4	9,6	0,6
Оңтүстік Қазақстан облысы	726,8	26,9	100	3314,4	50,5	100	4,6
Алматы	223,8	8,3	30,8	1132,5	17,4	34,4	5,0
Жамбыл	144,3	5,3	19,9	555,3	8,5	16,8	3,8
Қызылорда	241,4	8,9	33,2	252,9	3,9	7,7	1,0
Түркістан	117,3	4,3	16,1	1373,7	20,9	41,4	11,7
Орталық Қазақстан	405,9	15,1	100	205,8	3,1	100	0,5
Қарағанды	405,9	15,1	100	205,8	3,2	100	0,5
Солтүстік Қазақстан	564,9	20,9	100	1489,3	22,7	100	2,6
Ақмола	146,2	5,4	25,9	390,3	6,0	26,5	2,7
Қостанай	196,0	7,3	34,7	416,8	6,2	27,1	2,0
Павлодар	124,7	4,6	22,1	251,4	3,9	17,0	2,0
Шығыс Қазақстан	283,5	10,5	100	574,0	8,7	100	2,1
Ескерту: Ауыл (село) дамуының мониторингі, 2-бөлім. - Алматы, 2017. -132 б.							

Батыс Қазақстан - республикадағы сирек қоныстанған шөлді аймақ. Ол елдің жалпы аумағының 27% алып жатыр және барлық халықтың 14,9% тұрады. Ақтөбе, Атырау және Маңғыстау облыстарының ауылдық жерлерінде халықтың тығыздығы республикада ең төмен болып табылады. Кейбір

аудандарда халықтың тығыздығының төмендігі ауылшаруашылығына жарамсыз шөл мен тасты жерлердің болуымен түсіндіріледі [3].

Елбасымыз Н.Назарбаев ауылдық бағдарламада айтқандай, агроөнеркәсіптік кешенді тұрақты дамытудың негізгі шараларын, дамыған елдердің аграрлық сектордағы тәжірибесінің саяси және экономикалық әдістерін ұтымды қолдана отырып нақтылау міндетін қойды. Онжылдық тәжірибе көрсеткендей, аграрлық сектордағы қолданыстағы экономикалық жүйені өзгертуге бағытталған реформаларды жүзеге асыру көбіне стихиялы болып табылады және тек өтпелі процестерді реттеуге бағытталған. Бұл процестің нақты нәтижелерін ауыл шаруашылығындағы қазіргі әлеуметтік-экономикалық жағдай көрсетеді. Сондықтан Президент үкіметке Дүниежүзілік Сауда Ұйымында (ДСҰ) бәсекеге қабілетті еркін нарықтық ауыл шаруашылығына негізделген аграрлық қатынастар жүйесін меншік пен басқарудың барлық түріндегі ауылшаруашылық тауар өндірушілеріне мемлекеттік көмек пен қолдау көрсету арқылы құруды тапсырды.

Елбасы Н.Назарбаев: «Ауылдық жерлерде мен осы салаға бүкіл халықтың назарын аударғым келгенде жеке жерге меншік құқығын енгізу мен ауыл тағдыры бір-бірінен ажырамас екенін ескердім». Мемлекет басшысы үшін агроөнеркәсіптік кешендегі ең маңызды мәселе - жерді елге бөлу емес, оны тиімді пайдалануды ынталандыру, ауылшаруашылығына күрделі салымдарды қайтару. Жер базасына халықаралық тәжірибеге сүйене отырып, үкімет жұмыс тобының ауылшаруашылық жерлеріне жеке меншік институтын енгізуге бағытталған құжаты «Жер кодексі» екендігі бәрімізге белгілі. Бұл құжат аграрлық экономиканың аграрлық секторының тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін қолданыстағы жер қатынастарын сақтауды және одан әрі жетілдіруді қамтамасыз ететін негізгі құжат болып табылады [4].

Қорыта айтқанда, экономикалық тұрғыдан дамыған елдер - бұл жоғары технологиялық өнімдер нарығында бәсекелес бола алатын елдер. Тиімді ұлттық инновациялық жүйе - бәсекеге қабілетті ұлттық экономиканы құру мен құрудың негізгі тетігі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қ.Тоқаев: Экономиканы дамытуға жаңа ойлар, жаңа әрекеттер қажет. Нұр-Сұлтан, 2019ж.
2. Ауыл (село) дамуының мониторингі, 2-бөлім. - Алматы, 2017. -132 б.
3. Сыдықбаева Г.Ұ., Шарақымбаев Ж.Ш. Өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымдарды қалыптастыру – ауыл шаруашылығының әлеуеттік-экономикалық даму негіздері. //Жаршы, АШМ, 2013ж.
4. Ж.Тосқанбаев, Г.Абраимова, Д.Инербаева. Қазақстанның агроөнеркәсіп кешеніндегі инновациялық дамуының мәселелері мен болашағы. ҚЭУ Жаршысы: экономика, философия, педагогика, юриспруденция. Қарағанды, 2015ж.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ

Шерданкулов Ш.М., Нарзуллаев А.Т., Нажмиддинов А.М. – студенты группы ЭУ-
2011 р-2

Научный руководитель: к.э.н., ст.преп. Темирова Ж.Ж.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада Қазақстан Республикасының банк жүйесінің өтімділігін қамтамасыз ету: көрсеткіштерді талдау және өзгеру үрдістері қарастырылған.

Summary: This article discusses the processes of ensuring the liquidity of the banking system of the Republic of Kazakhstan: analysis and trends in indicators.

Основой успешной деятельности банков второго уровня является, прежде всего, их ликвидность. Уровень ликвидности влияет на стабильность банковской системы. Задачей банков является: осуществление расчетных операций, а также осуществление платежей между хозяйствующими субъектами. Для соблюдения требований банка к ликвидности, а также для обеспечения доходности, надежности и устойчивости банка большое значение в условиях экономической нестабильности имеют способы поддержания их уровня. В связи с девальвацией банки испытывают дефицит тенговой ликвидности. На банковских счетах население чаще меняло тенге на иностранную валюту и покупало доллары.

Дефицит и дорогостоящее финансирование БВУ в национальной валюте привели к удорожанию кредитов для малого и среднего бизнеса и населения. В результате произошло снижение спроса на кредиты и сокращение кредитования экономики в целом.

Таблица 1 - Динамика ликвидности банковского сектора РК

Наименование показателя	01.01.2016 год	01.01.2017 год	01.01.2018 год
Коэффициент текущей ликвидности k4 (min значение 0,3)	0,901	0,924	1,165
Коэффициент срочной ликвидности k4-1 (min значение 1)	5,210	4,119	4,573
Коэффициент срочной ликвидности k4-2 (min значение 0,9)	2,992	2,942	2,985
Коэффициент срочной ликвидности k4-3 (min значение 0,8)	2,254	2,305	2,308
Высоколиквидные активы	2 676,4	3 362,0	5 043,6
Отношение высоколиквидных активов к совокупным активам (%)	17,3%	18,4%	21,2%

Источник: Комитет финансового надзора [1].

В целях контроля за состоянием ликвидности банков второго уровня Национальным Банком Республики Казахстан устанавливаются нормы срочной, текущей ликвидности, ограничивающие риски потери ликвидности.

По состоянию на 01.01.2018 данные регулятора являются крайне положительными, согласно которым в прошлом году отношение высоколиквидных активов банка к их общему объему выросло с 18,4% до 21,2%. В абсолютном выражении объем таких активов за год составил 3 трлн. 362,0 млрд тенге до 5 трлн тенге. 43,1 млрд тенге. Кроме того, значение коэффициента текущей ликвидности K4 увеличилось с 0,924 до 1,165 при нормативном минимуме 0,3; также увеличились значения коэффициентов срочной ликвидности.

Причины повышения во-первых, Национальный банк Республики Казахстан принял решение сохранить базовую ставку на уровне 17 % с симметричным коридором процентных ставок +/- 2 процентных пункта. Ставки по операциям постоянного доступа остались на уровне 19 % для предоставления ликвидности и 15 % для получения ликвидности. Меры Национального банка по повышению привлекательности тенговых инструментов будут и впредь способствовать постепенному изменению предпочтений населения в пользу депозитов в национальной валюте [2].

Во-вторых, в целях привлечения тенговой ликвидности банки повышают ставки по депозитам физических лиц в национальной валюте и сокращают объем притоков. В феврале 2018 года максимальная эффективная ставка по депозитам увеличилась с 1 тыс. тенге до 15,2 % годовых в целях повышения ликвидности Фонд гарантирования депозитов Казахстана повысил максимальные номинальные рекомендуемые ставки по вновь привлеченным тенговым депозитам для физических лиц с 10 % до 14 %. В то же время предлагаемая ставка по валютным депозитам была снижена с 3 % до 2 %. Решение KFGD привело к повышению ставок по тенговым депозитам на рынке. В то же время банки стремятся привлечь вкладчиков в тенге и на других выгодных условиях со сниженными минимальными суммами депозитов и поддержанием высокого уровня процентной ставки в случае досрочного расторжения депозитного договора. На рынке гибких депозитов (с низкой суммой входа - до 10 тистг и возможностью частичного снятия/пополнения) представлено 11 STB и 16 продуктов. Срок депозитов варьируется от 1 месяца до 5 лет. Самый популярный - 1 год [3].

В основе успешной деятельности банков второго уровня лежит, прежде всего, их ликвидность. Уровень ликвидности влияет на стабильность банковской системы. Задачей банков является осуществление расчетных операций, а также осуществление платежей между хозяйствующими субъектами. В условиях нестабильности экономики большое значение имеет соблюдение требований банка к ликвидности, а также способы поддержания их уровня в целях обеспечения прибыльности, надежности и стабильности банка. В связи с девальвацией в банках наблюдается дефицит тенговой ликвидности.

Жители часто обменивают тенге на иностранную валюту на банковских счетах и снимают доллары. Это может негативно сказаться на экономике Казахстана, так как банки могут сократить кредитование из-за нехватки национальной валюты. Для этого могут быть факторы:

1. недоверие населения к денежно-кредитной политике Национального банка Республики Казахстан, который начал переводить свои сбережения и свободные средства в иностранную валюту;
2. девальвационные ожидания в экономике Казахстана, а также вызванный этими ожиданиями рост спекулятивных операций;
3. переход к новой денежно-кредитной политике;
4. в условиях единого экономического пространства обменный курс национальной валюты отвечает за колебания курса российского рубля;
5. создание базовых предпосылок для снижения инфляции и перехода Национального банка Республики Казахстан к инфляционному таргетированию, что подразумевает отход от жесткого регулирования обменного курса.

Нехватка БВУ в национальной валюте и дорогое финансирование привели к удорожанию кредитов для малого и среднего бизнеса и населения. В связи с этим необходимо снизить спрос на кредиты и сократить кредитование экономики в целом.

В целях мониторинга состояния ликвидности банков второго уровня Национальный банк Республики Казахстан устанавливает периодические текущие стандарты ликвидности, которые ограничивают риски потери ликвидности.

Несмотря на болезненный и напряженный переход к новой денежно-кредитной политике (плавающий курс) для финансового сектора, видно, что наступает стабилизация, и участники финансовой системы понимают всю реальность.

В целях поддержания ликвидности коммерческих банков, а также повышения кредитной активности Национальный банк Республики Казахстан внес изменения в минимальные резервные требования, тем самым упростив требования к использованию наличных средств для соответствия стандартам минимальных резервных требований для банков

Список использованной литературы:

1. Отчеты Комитета финансового надзора Национального Банка Республики Казахстан за 2016- 2018 года
2. Сайт Национального Банка Республики Казахстан
3. Сайт по мониторингу экономики Казахстана <http://ranking.kz/>

ҚР-ДА ТҰТЫНУШЫЛЫҚ НЕСИЕ БЕРУ ЖҮЙЕСІН ДАМУ ДОМИНАНТТАРЫ

Шерметов Т.М., Асророва С.Ш., Алмуратов А.А.— ЭУ-2011 р-3 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к, аға оқытушы Темирова Ж.Ж.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматриваются проблемы совершенствования и улучшения механизма выдачи потребительского кредита в Казахстане.

Summary: The article deals with the problems of improvement and improvement of the mechanism of issuing consumer credit in Kazakhstan.

Кредиттің мәндік қасиеттерін аша отырып, оны әдетте кредитор мен қарыз алушы арасындағы экономикалық қарым-қатынас ретінде анықтайды. Бүгінгі таңда тұтынушылық несие – бұл Қазақстанның қаржы секторының маңызды құрамдас бөлігі. Қазақстан банктері тұрғындарды белсенді тұтынушылық несиелендіруге қайта оралуға тырысады. Қазақстанда тұтынушылық мақсаттарға берілген кредиттер көлемі 2018 жылы 98 млрд.теңгеден астам болды, бұл 2014 жылмен салыстырғанда 23,7 млрд. теңгеге немесе 19% - ға азайды. 2016 жылы қарыз көлемі 138 млрд. 2017 жылы өсім қарқыны 11,7% - ға дейін төмендеді.

Жыл сайын берілген кредиттердің көлемі төмендейді. Бұл елдегі жалпы экономикалық жағдайды осы жылдары тұрақсыз деп атауға болады, осыған байланысты тұтынушылардың бірнеше себептер бойынша кредиттердің түрлеріне деген қызығушылығы жоғалады: – халықтың нақты қолда бар ақшалай табыстарының төмендеуі; – пайыздық ставкалардың өсуі; - мерзімі өткен берешек үлесінің артуы [1].

Қазақстанда қайтарылмайтын кредиттер проблемасы 2013 жылдың басында өз шыңына жетті. Мәселе мемлекеттік ауқым қабылдаған соң, жағдайды тұрақтандыруға ҚР Ұлттық Банкі араласты. 2015 жылы қабылданған шаралардың арқасында жағдай біршама тұрақтанды. 2018 жылдан бастап сыртқы ортаның тұрақсыздығы тұтастай тұтынушылық кредит беруде айқын түрде көрініс табады. Банктер төлем қабілеті жоқ қарыз алушыларға қарыз беруден бас тартады. Өз кезегінде мерзімі өткен тұтынушылық кредиттердің көлемі осы кезеңде өсуде. 2014-2015 жж. бастап банктер мерзімі өткен берешектің азаюымен қатты айналысқан, кредиттік досьені қалыптастыру кезінде қарыз алушыға қойылатын талаптарды қатандату есебінен берілген тұтынушылық кредиттердің құлдырауы болды [2].

Бүгінгі таңда ЕДБ-да тұтынушылық кредит беру проблемалары бар: тұтынушылық кредит беру нарығын қанықтыру. Іс жүзінде төлем қабілеті бар халықтың тұтынушылық несиелері бар және қандай да бір себептермен жаңаларын алғысы келмейді. Тұтынушылық кредиттерді қайтару мәселесі. Тұтынушылар несиелерге сенбейді. Кейбір банктер өздерінің несие өнімдерін жарнамалай отырып (тұтыну несиелерінің көлемін ұлғайту үшін) кредитті, комиссияларды және кредит бойынша басқа да жасырын қосымша төлемдерді

пайдаланғаны үшін алынатын пайыздық ставкалардың нақты мөлшері туралы ақпаратты кемітеді немесе толық ашпайды. Банкідегі несиелер өте созылып жатыр. Құжаттарды берген сәттен бастап кредит берілгенге дейін кредиттің түріне байланысты 8-ден 18 күнге дейін өтеді. Сондай-ақ, тұтынушылық кредиттің маңызды проблемаларының бірі банкке кепілдік болып табылады.

Кез келген ірі несие ресімдей отырып, халық сөзсіз кепіл проблемасына тап болады. Мәселе талап етілетін соманың құны бойынша эквивалентті құндылықтар әрдайым емес, клиенттен табылатындықтан, соманың қандай да бір бөлігін қайтармаған жағдайда ол бәрін жоғалтады. Бұл үшін, біріншіден, несиелендірудің барлық аспектілері мен ықтимал проблемалық факторларын нақты регламенттейтін іргелі нормативтік база қажет. Екіншіден, халыққа кешенді банктік қызмет көрсетуді дамыту, соңғысына банктік өнімдер мен қызметтердің кең таңдауын ұсына отырып, табысты арттыра отырып, банктің ресурстық базасын қалыптастыра отырып, халықпен несиелік қатынастарды кеңейту қажет [3].

Осылайша, жоғарыда айтылғандарды негізге ала отырып, Қазақстан Республикасында тұтынушылық кредит өзінің бейнесін сатып алды, елдегі экономикалық жағдайға сәйкес жұмыс істейді, алайда бірнеше факторларға байланысты әлі дамымаған жоқ және олардың бірі ҚР кредиттік жүйесінің "жастық" болып табылады. Алайда тұтынушылық несиені беру тетігін одан әрі жетілдіру мен жақсартудың жарқын болашағы бар. Шет елдердің тәжірибесін назарға алу, нормативтік базаны дамыту, халыққа кешенді банктік қызмет көрсетуді дамыту, жоғары білікті кадрларды тарту, халықтың мүдделеріне барынша жақындатылған кредиттердің барлық жаңа түрлерін әзірлеу қажет. Біздің республикада тұтынушылық кредит беруді жетілдіру, қарқынды өсу және тиімді жұмыс істеуі тұтастай алғанда ел экономикасына елеулі үлес қосады, сондықтан осы мәселеге, оның ішінде нормативтік тарапқа жеткілікті назар аудару қажет.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. ҚР Ұлттық Банкінің статистикалық бюллетені, 2018 ж.
2. Микроқаржыландыру: банк саласы үшін жаңа тұтыну нарығы. // Банк ісі. №3-2017
3. Тарасов Д. В. Қазақстандағы Бөлшек несиелендіру. Ағымдағы жағдай және даму мәселелері. // Қаржы қаражат № 2-2018

УДК 336.90

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РК

Энназаров С.О.Бойжонов М.У., Санакулова Н.И. – студенты группы ЭУ-2011 р-2

Научный руководитель: к.э.н., профессор Жакешова А.П.

Университет Мирас, г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада қазіргі таңдағы Қазақстан Республикасында қаржылық бақылау мәселелері және оларды шешу жолдары қарастырылған.

Summary: This article discusses the problems of financial control in the Republic of Kazakhstan at the present stage and ways to solve them.

На сегодняшний день существует целый ряд проблем, касающихся государственного финансового контроля.

Наиболее остро стоит вопрос о законодательном регулировании государственного финансового контроля. Главное здесь состоит в том, что государство использует и управляет значительно большими средствами нежели те, что мобилизуются в его бюджете. Поэтому оно должно иметь правовую базу и соответствующий механизм обеспечения целевого и эффективного использования всех принадлежащих ему средств и контроля за тем, как это делается.

Затрагивая вопрос о взаимодействии органов контроля, нельзя не отметить еще один момент. Структура финансового контроля Республики Казахстан отличается весьма значительным количеством компетентных органов. Их задачи и функции в области формирования и использования бюджетно-финансовых ресурсов очень часто переплетены, характеризуются элементами дублирования параллелизма [1].

Нельзя сказать, что данные вопросы не решаются. На сегодня принят ряд законов о государственном финансовом контроле в Республике Казахстан и об аудиторской деятельности в Республике Казахстан. Все это позволяет утверждать, что сделан шаг вперед в формировании правовой базы финансового контроля в Республике Казахстан.

При проведении контрольных мероприятий приоритетными должны быть контроль эффективности реализации государственных программ, оценка эффективности деятельности институтов развития и национальных компаний, эффективности использования официальных трансфертов республиканского бюджета.

В области аудита государственных закупок и инвестиционных проектов существует следующая проблема.

В республике часто не соблюдаются установленные законы, нормы и процессы о закупках. Это стало настолько значительной проблемой, что правительство передало оперативный контроль над процессом закупок Комитету финансового контроля (КФК) Министерства финансов в дополнение к его обязанностям по аудиту. Поскольку КФК занимается управлением операциями по закупкам для правительства, он сам стал частью государственных процессов и вследствие чего прекратил быть независимым внутренним аудитором процессов осуществления закупок.

Рекомендуется, поскольку на данный момент не имеется независимого внутреннего аудита по процессам государственных закупок, чтобы Счетный комитет посвящал больше аудиторских ресурсов на проведение аудита данной функции. Счетный комитет должен продолжать давать рекомендации по улучшению законодательства, политических курсов, стандартов, норм и процессов по государственным закупкам.

Расширение экономической деятельности правительства часто приводит к созданию предприятий по частному праву. Эти предприятия также подлежат аудиту Счетного комитета, если правительство имеет значительное участие в

них, в частности там, где это является владением контрольным пакетом или оказывает доминирующее воздействие.

Правильным является проведение таких аудитов в качестве проверок, проводимых постфактум; они должны решать вопросы экономичности, результативности и эффективности.

Известно, что реализация социальных программ повышает эффективность социальной политики, ее целенаправленность и обеспечивает развитие подлинно социального государства.

Также необходимо усилить осуществление контроля за администраторами государственных бюджетных программ, соизмерять полученные результаты с затраченными ресурсами, выявляя фактическую эффективность той или иной программы.

Кроме того, на эффективность деятельности органов финансового контроля положительную роль оказало бы и периодическое информирование парламентариев о результатах отдельных значимых контрольных мероприятий. Представляется не совсем правильным, когда мы получаем информацию один раз в год в ходе рассмотрения годового отчета или направляя соответствующий депутатский запрос. Необходимо было бы также практиковать участие депутатов Парламента в заседаниях Счетного комитета и при обсуждении результатов проверок других органов финансового контроля, что, на мой взгляд, повысит значимость проведенных контрольных мероприятий и даст возможность расширить парламентский контроль.

В качестве результирующего вывода можно определить, что казахстанская система государственного финансового контроля представлена государственными органами, осуществляющими внешний и внутренний финансовый контроль за исполнением республиканского и местных бюджетов. Однако разделение полномочий государственных органов финансового контроля по осуществлению внутреннего и внешнего контроля не обеспечено законодательным закреплением порядка взаимодействия между органами внешнего и внутреннего контроля, а также другими контролирующими органами.

Вопросы взаимодействия между государственными органами финансового контроля требуют комплексного решения с обеспечением более эффективного использования существующей ресурсной базы и имеющего кадрового потенциала.

В этой связи, необходимо разработать механизмы сближения позиций и согласования основных элементов органов государственного финансового контроля законодательно, закрепив порядок взаимодействия между ними.

Основы государственного финансового контроля в Республике Казахстан

Система государственного финансового контроля является неотъемлемым атрибутом государственной власти. Повышение ее эффективности способствует укреплению финансовой, бюджетной и налоговой дисциплин. Формирование действенной системы государственного

финансового контроля путем решения существующих проблем и определения перспективных направлений развития - актуальная задача нашей страны.

Ключевой целью государственного финансового контроля любого государства является повышение эффективности управления государственными финансовыми ресурсами, в том числе путем обеспечения прозрачности использования государственных средств и улучшения финансовой дисциплины. Для этого система государственного финансового контроля должна быть эффективной [2].

Контрольная функция государства неотъемлема от функции управления. Последняя помимо прочего заключается в правовом обеспечении своей деятельности, то есть издании различных нормативных правовых актов для урегулирования всех сфер общественных отношений. Контрольная функция государства реализуется через уполномоченных государством органов: контроль за общественным порядком возложен на органы внутренних дел; за состоянием окружающей среды - на органы охраны окружающей среды и т. д. Контроль за исполнением государственного бюджета, который называется государственным финансовым контролем, возложен на органы государственного финансового контроля.

Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV дает следующее понятие государственного финансового контроля: «государственный финансовый контроль осуществляется путем проверки и анализа соблюдения объектами контроля бюджетного и иного законодательства Республики Казахстан с целью выявления, устранения и недопущения нарушений» (ст. 135 БК РК) [2].

Государственный финансовый контроль - деятельность государства, осуществляемая уполномоченными на то органами, по проверке и анализу соблюдения бюджетного и иного законодательства Республики Казахстан объектами контроля с целью выявления, устранения и недопущения финансовых нарушений [3].

Необходимо отметить, что государственный финансовый контроль делится на внешний и внутренний. При этом внешний государственный финансовый контроль осуществляют Счетный комитет по контролю за исполнением республиканского бюджета и ревизионные комиссии мас-лихатов, а внутренний - уполномоченный Правительством орган по внутреннему контролю и службы внутреннего контроля (таблица 1).

Система бюджетирования, ориентированного на результат, преследует общую цель - повышение эффективности управления государственным сектором.

Решением проблемы повышения прозрачности бюджетного процесса является разработка индикаторов для реализации бюджетных программ и стратегических планов государственных органов. Бюджет, ориентированный на результат, будет эффективен тогда, когда на законодательном уровне утвердят критерии и показатели эффективности, чтобы спустя три года бюджетного цикла можно было сравнить, достигнуты эти цели или нет.

Таблица 1 – Государственный финансовый контроль

	Внешний ГФК	Внутренний ГФК
На республиканском уровне	Счетный комитет по контролю за исполнением республиканского бюджета	уполномоченный Правительством орган по внутреннему контролю и службы внутреннего контроля центральных исполнительных органов
На местном уровне	Ревизионные комиссии маслихатов	уполномоченный Правительством орган по внутреннему контролю и службы внутреннего контроля исполнительных органов, финансируемых из областного бюджета, бюджетов города республиканского значения, столицы

Государство только тогда будет эффективным, когда результативность деятельности каждого органа власти, каждого должностного лица будет оцениваться не по количеству потраченных средств, а по достигнутым результатам.

Список использованной литературы:

1. Отчет Центра по исследованию финансовых нарушений Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета: «Система государственного финансового контроля Республики Казахстан». - Астана, 2009.
2. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV.
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 декабря 2007 года № 1297 «О концепции по внедрению системы государственного планирования, ориентированного на результат».

УДК 338-03

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ілияс Ж., Балтаева А., Сарыбекова А.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Цифрлық экономикаға көшу - экономиканың жағдайын жақсартуға жасалған қадам. Қабылданған шаралар үшін барлық басқару құрылымының жұмысын ұйымдастыру қажет. Үкімет барлық мемлекеттік органдардың және ірі ұйымдардың ақпараттық-коммуникациялық технологиялар саласындағы өзара іс-қимылын қамтамасыз етуі керек.

Summary: The transition to a digital economy is a step towards improving the economic situation of the state. In order for the measures taken to function, it is necessary to adjust the work of the entire governing structure. The government needs to ensure the interaction of all government agencies and the largest organizations in the field of information and communication technologies.

Несомненно, что в современном мире словосочетание «цифровая экономика», стало упоминаться все чаще и чаще. Похоже, что новые технологии, которые активно развиваются в мировом масштабе, скоро перевернут наше представление о возможностях. Взрывной рост социальных сетей, рынка смартфонов, широкополосного доступа к интернету, технологий

машинного обучения и искусственного интеллекта меняют мир. В связи с этим, правомерно будет рассмотреть истоки зарождения, становления и развития цифровой экономики.

Цифровая революция, охватившая мировую экономику, впечатляет масштабом, темпами и географией. Начиная с 1960-х годов цифровые инновации распространялись по миру сменяющимися друг друга волнами, исходившими из научных эпицентров США, Европы и СССР.

Каждая из этих этапов была интенсивнее предыдущей, охватывая новые регионы и оказывая все более ощутимый для экономики эффект. Переход от больших электронно-вычислительных машин (ЭВМ) к персональным компьютерам длился десятилетия, сейчас революционные перемены происходят за годы и месяцы [1].

Первый этап цифровых инноваций сводился к автоматизации существующих технологий и бизнес-процессов.

Второй этап начал формироваться в середине 1990-х годов, когда распространение интернета, мобильной связи, социальных сетей, появление смартфонов привели к стремительному росту использования технологий конечными потребителями. Цифровые технологии меняют саму операционную модель компаний, особенно в банковских и телекоммуникационных секторах, повышают эффективность затрат и выявляют новые возможности на рынке. В традиционных отраслях активно применяются методы анализа больших объемов данных для получения новых знаний и принятия эффективных управленческих решений. В современном мире такое явление получило название «цифровая экономика».

Целью статьи является рассмотрение цифровизации Казахстана как ключевого фактора экономического развития.

Большое количество, новых терминов, которое употребляется авторами многочисленных публикаций о цифровых технологиях, приводят к сложностям в понимании сущности явления цифровой экономики. Для определения как понятия «цифровая экономика», правомерным будет обратиться к формулировке семинара Всемирного банка 20 декабря 2016 г., где цифровая экономика была определена (среди прочих определений), как парадигма ускорения экономического развития с помощью цифровых технологий. Это определение, как и многие другие известные определения, прежде всего, имеют в виду использование ИКТ. Существует также и другие определения цифровой экономики. К примеру: дает наиболее широкое определение: «Цифровая экономика – это виртуальная среда, дополняющая нашу реальность». Все наши действия в виртуальной реальности можно отнести к системе производства, распределения, обмена или потребления. Но, виртуальная реальность появилась не с созданием компьютера. Вся мыслительная деятельность человека может быть отнесена к ней [2].

Экономисты считают, что к термину «цифровая экономика» существует два подхода:

Первый подход «классический»: цифровая экономика - это экономика, основанная на цифровых технологиях и при этом правильнее характеризовать

исключительно область электронных товаров и услуг. Примеры – телемедицина, дистанционное обучение, продажа медиконтента (кино, ТВ, книги и пр.).

Второй подход – расширенный: «цифровая экономика» - это экономическое производство и использованием цифровых технологий». Концепция цифровой экономики появилась в последнем десятилетии 20 века. Одним из ученых, сформулировавших основополагающие принципы цифровой экономики, был Николас Негропonte – специалист в области информатики, основатель медиа лаборатории Media Labs Массачусетского технологического института (MIT). В 1995 году он говорил о недостатках классических товаров (вес, сырье, транспорт) и преимуществах новой экономики (отсутствие веса товаров, виртуальность, почти не нужное сырьё, мгновенное глобальное перемещение). В 1999 году Билл Гейтс в своей книге «Бизнес со скоростью мысли» конкретизировал идеи информационной революции. Согласно его мнению, развитие информационных технологий (далее – ИТ) и, в частности, интернета, оказывает значительное влияние на все стороны жизни общества. При этом современный бизнес обязан быстро реагировать на изменения и вызовы «новой экономики», такие, как растущие потребности клиентов и обострение конкуренции. Он пишет: «В будущем на рынке останется два вида компаний: те, кто в Интернете, и те, кто вышел из бизнеса» [3].

Способов по развитию «цифровой экономики» оказалось много, поскольку каждый из них преследует концепцию глубокой интеграции информационных технологий с реальными процессами экономики. Цифровая экономика формируется с ориентацией на потребителя, места реализации и цены, которая должна соответствовать качеству предоставляемой услуги. Сегодня мир находится на пути перехода на этап постиндустриальной цифровой экономики, который способен кардинально изменить мировой рынок:

1. Главным ресурсом станет информация.
2. Торговые площадки в Интернете не ограничены.
3. Организации способны конкурировать с более крупными игроками рынка.
4. Масштаб операционной деятельности ограничен только размером Интернета.

На протяжении первых 10 лет базой цифровой экономики являлись бизнес электронной торговли и сервиса. В дальнейшем уровень предоставляемых сервисов. значительно изменился, объединив ранее разрозненные технологии. На фоне этого произошло формирование абсолютно новых подходов в управлении производственными процессами.

Примером построения системы цифровой экономики, которая связана с технологиями информационного моделирования, стала «информационная модель здания» - BIM. Данная модель явилась революционной, позволив одновременно объединить подходы к проектированию, возведению, оснащению, эксплуатации и ремонту объектов строительной отрасли Британии в единой базе данных. Дополнительным результатом данной модели в

дальнейшем стала консолидация исследований и разработок «кибер - физических систем» - CPS. Под кибер-физическими системами принято понимать умные системы, включающие интерактивные инженерные сети, такие как «интернет вещей». Вся суть кибер-физических систем заключается в том, что объединяют физический процесс производства, которые требуют бесперебойной работы в режиме «online», с программно-электронными системами [4].

Переход к цифровой экономике - шаг к улучшению экономического состояния государства. Чтобы принятые меры функционировали, необходимо наладить работу всей управляющей структуры. Правительству нужно будет обеспечить взаимодействие всех органов госорганов и крупнейших организаций в области информационно-коммуникационных технологий.

Кроме всего прочего, существует комплекс мер для стран на стадии зарождения цифровой экономики, перехода к ней или преобразования.

Использование такой киберсреды, то есть цифровой экономики, обеспечит возможность сокращения времени выхода нового продукта на рынок, повысит степень гибкости производства, а также улучшит качества продукции, эффективность производственного процесса и, в конечном итоге – приведет к повышению конкурентоспособности промышленности, и увеличению ВВП.

На новом рубеже развития происходит переход от изучения встроенных систем, как отдельных компонентов, к рассмотрению их с позиции базиса всего процесса производства. Данный процесс предполагает единовременную синхронизацию огромного массива данных с целью оптимизации всего процесса производства. На сегодняшний день в Казахстане вопросу по созданию собственных систем развития цифровой экономики уделяется особое внимание. Появляется необходимость в инвентаризации заложенного в людях потенциала.

Цифровизация быстро проникает в повседневную жизнь людей по всему миру, предоставляя новые возможности для компаний в области разработки новых продуктов и услуг и модернизации методов работы, меняя производственные процессы, каналы дистрибуции и способы взаимодействия с поставщиками и клиентами.

Цифровизация экономики Казахстана – ключевой фактор роста для многих отраслей. Сегодня Казахстан в тренде, его цифровая экономика растет схожими темпами с сопоставимыми странами, такими как страны БРИКС, но этого недостаточно. Необходим рывок, который даст весомые преимущества экономике. Экономика Казахстана сильно зависит от природных ресурсов и добывающих отраслей, и постоянные изменения в глобальной экономической и отраслевой динамике усложнили задачу сохранения конкурентоспособности. Пришло время изучить новые направления роста в рамках диверсификации экономики, а также ускорить создание более высокой стоимости в отдельных секторах, тем самым способствуя дальнейшему росту ВВП. Цифровизация обладает потенциалом для создания дополнительной стоимости в основном виде хозяйственной деятельности для Казахстана – сырьевом секторе, но при

этом она способствует диверсификации и реализации потенциала в других секторах, стимулирует предпринимательскую деятельность [5].

По уровню вовлеченности в цифровую экономику Казахстан находится в целом на равных позициях с Россией, ОАЭ, Аргентиной и Чили, с индексом 0,72, превышающим среднемировой (0,49). Также, согласно данным рейтинга BSGe-intensity, показатель проникновения широкополосного Интернет-доступа среди казахстанских компаний составляет 45%, что сопоставимо с ОАЭ (53%) и Малайзией (38%). Напомним, что «Цифровыми» странами лидерами на сегодняшний день являются Норвегия, Швеция и Швейцария. В топ-10 входят США, Великобритания, Дания, Финляндия, Сингапур, Южная Корея и Гонконг.

Казахстан ставит перед собой задачу достичь доли сектора ИКТ в ВВП страны до 5%, дополнительных рабочих мест в IT-секторе – 150 тыс., роста производительности труда в IT-секторе – до 37%, повысить цифровую грамотность населения до 85%. Цифровая экономика транснациональна по своей сути, потому крайне актуальным является предложение Н. Назарбаева создать в рамках ЕАЭС общий рынок труда и единую интегрированную евразийскую электронную биржу труда.

Цифровизация Казахстана как ключевой фактор экономического развития в условиях модернизации. Безусловно, цифровая экономика – это лишь автоматизированное управление экономикой реальной, потому огромное внимание на форуме межрегионального сотрудничества было уделено образованию, развитию туризма и промышленной кооперации, здравоохранению и повышению престижа рабочих профессий, строительству «умных» городов и железнодорожных магистралей в рамках Шелкового пути, что должно дать синергетический эффект в развитии Евразийского Союза.

По оценкам зарубежных источников, Казахстан обладает большим количеством высококвалифицированных рабочих кадров, которые способны разрабатывать свои собственные Интернет приложения. Нужно построить схему взаимного сотрудничества с другими странами на базе научно-технических альянсов.

Список использованной литературы:

1. Государственная программа «Цифровой Казахстан» на 2017-2020 года / https://zerde.gov.kz/upload/docs/Digital%20Kazakhstan_ru.pdf
2. Рост экономики Казахстана невозможен без цифровизации ключевых отраслей – исследование <https://lsm.kz/uskorenie>
3. Алексеев И.В. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития электронного взаимодействия //
4. Актуальные направления научных исследований: от теории к практике : материалы X Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 18 дек. 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – № 4 (10). – С. 42-45. – ISSN 2412-0510.
5. Введение в «Цифровую» экономику/ А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНК ЖҮЙЕСІНІҢ РЕСУРСТЫҚ БАЗАСЫ: ОНЫҢ ДИНАМИКАСЫН, ҚҰРАМЫН ЖӘНЕ ҚҰРЫЛЫМЫН ТАЛДАУ

Эргашев Ш.Д., Бердалы Р.Н., Кудайбердиева А.Б. – ЭУ-2011 к-2 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Жакешова А.П.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматривается ресурсная база банковской системы Республики Казахстан, также анализ ее динамики, состава и структуры.

Summary: This article discusses the resource base of the banking system of the Republic of Kazakhstan, as well as the analysis of its dynamics, composition and structure.

Соңғы жылдары Қазақстанның банк секторының проблемалық мәселелері ел назарын аудармады. Біздің банк жүйесі сыртқы қарызға батып, мемлекеттен көмек сұрады. Ресурстық базасы әлсіреген банк секторы мемлекеттің қадағалау және реттеу рөлін барған сайын өзекті ете түсуде. Банк ресурстарын қалыптастыру және ұлғайту және дағдарыстың салдарын еңсеретін активтерді дамыту өзекті проблема болып табылады. ТМД елдері арасында көшбасшы болып табылатын мемлекеттің имиджі ірі банктердің өз проблемаларын шеше алмауының нәтижесінде қатты сынға ұшырады. Біз бұл тығырықты сәтті еңсердік. Алайда, таяу кезеңдерде коммерциялық банктердің ресурстық базасын нығайту мәселесі өзекті болып табылады [1].

Коммерциялық банктердің ресурстары-Банктің ресурстары) - бұл оның жарғылық капиталы мен резервтері, сондай-ақ банктің пассивті операциялары нәтижесінде жұмылдырылған және Банктің белсенді операциялары үшін пайдаланылатын қаражат. Бұл анықтама Банктің несиелік әлеуетін анықтауды талап етеді. Кредиттік әлеует-бұл өтімділік резервін шегергендегі банкте жинақталған ресурстар жиынтығы.

Банктің ресурстық базасы өте маңызды және Банктің сәтті жұмыс істеуінің басты факторы болып табылады. Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының банк жүйесін дамытудың аумақтық аспектілерінің рөлі артып келеді. Бұл өңірлік дамудағы сәйкессіздіктерге тікелей байланысты.

Коммерциялық банктер, бір жағынан, шаруашылық жүргізуші субъектілердің уақытша бос қаражатын тартады, екінші жағынан, бұл қаражатты кәсіпорындар мен ұйымдардың әртүрлі қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін пайдаланатын арнайы мекемелер болып табылады. Коммерциялық банктің пассивті операциялық негізінде оның қызметін жүзеге асыру үшін банктің қажетті ресурстары жинақталады.

Бүгінгі таңда банктік ресурстар нарығын қалыптастыруда көптеген ерекшеліктер бар деп айта аламыз. Коммерциялық банктердің тұрақтылығы үшін бастысы-олардың балансы өтімді және оның қауіпсіздігі банктік ресурстар мен несие беру шығындары арасындағы тепе-теңдікті талап етеді[1].

Банк ресурстары нарығының пайда болуымен қатар бағалы қағаздар нарығы қалыптасуда. Осылайша, банктер жаңа қызмет ретінде бағалы

қағаздармен, факторингпен, лизингпен және басқа да операциялармен тікелей жұмыс істей бастады. Бұл банк ресурстарының құрамына тек ақша қаражаты ғана емес, сонымен қатар тауарлық-материалдық қорлар мен бағалы қағаздар да кіреді дегенді білдіреді. Ұлттық (Орталық) банк "банк Банкі" болғандықтан, коммерциялық банктер ресурстарының бір бөлігі сол банктен алынған ресурстардан тұрады.

Демек, коммерциялық банктер делдалдық қызметке байланысты арнайы кәсіпорын ретінде банк ресурстары нарығында ақша ресурстарын сатып алып, оларды мұқтаж кәсіпорыннан, ұйымнан және халықтан алады.

Банк ресурстары-Банктің пассивтік операциялары негізінде қалыптастырылған және Банктің өтімділігін қамтамасыз ету және барлық белсенді операциялардан пайда алу мақсатында орналастыру үшін бөлінген Банктің меншікті және қарыз қаражатының жиынтығы [2].

Банктің ресурстарындағы меншікті капиталдың үлесі тартылған қаражатпен салыстырғанда өте аз болғандықтан, барлық қорлардың қажеттіліктерінің шамамен 10% - ы өтеледі, ал қалғаны тартылған қаражаттың үлесіне келеді.

Біздің отандық банктердің капиталы өте төмен жағдайда екені ешкімге құпия емес. 2018 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша капитал көлемі 1781,8 млрд теңгені немесе 14,8 млрд АҚШ долларын құрады. Егер осыған қатысты қарайтын болсақ, онда АҚШ-тағы банктердің капиталы ЖІӨ-ге қарағанда 10 есе аз немесе Шығыс Еуропа елдеріне қарағанда 35 есе аз және Германияға қарағанда 25 есе аз. Егер әлемдегі үш ірі банктің жиынтық капиталы 145 миллиард АҚШ долларын құраса, онда оның мөлшері біздің отандық банктердің капиталынан 10 есе артық.

Жалпы, ҚҰБ және FSA есептік деректеріне сәйкес қазақстандық банктердің меншікті капиталының жеткіліктілік нормативі стандарттарға сәйкес орындалды.

Енді жарғылық капиталдың мөлшеріне байланысты қазақстандық банктерді бірнеше топқа бөлуге болады. Бұл туралы 1-кестеде хабарланады.

1-кестеден көріп отырғанымыздай, 2018 жылғы 1 маусымдағы жағдай бойынша біздің тіркелген 28 банктің тек 21-інде ғана жарғылық капиталы 2 млрд теңгеден астам (немесе 63,64%), ал 5 банкте жарғылық капиталы 1,5 — 2 млрд теңге (немесе 15,15%), ал 7 6 банкте-1-1, 5 млрд теңге (немесе 21,21%) бар. Әрине, соңғысы ЖШС түрінде құрылған жеке немесе банктер болуы мүмкін.

Алайда, банк активтерінің жоғары өсуі банк секторы үшін тәуекелдердің артуына әкелетінін есте ұстаған жөн.

Кез келген уақытта заңды тұлғалар депозиттерінің үлесі жеке тұлғалар депозиттерінің үлесінен асып түседі, бұл өз кезегінде халықтың әл-ауқатын сипаттайды, ол әлі де жеткіліксіз деңгейде қалып отыр.

Қазақстанның банк секторының 2012-2018 жылдардағы экономикадағы рөлін талдаудан коммерциялық банктердің соңғы жылдардағы экономикалық өсуді қамтамасыз етуге әсері байқалады (2-кесте).

Кесте 1- Қазақстан Республикасындағы ЕДБ-дің жарғылық капиталдарының серпіні мерзімнің соңына, млрд. теңге

Белгіленген шектегі жарғылық капитал								Төленген жарғылық капитал	
Барлық	ЕДБ	<100	100-500	500-1000	1000-1500	1500-2011	>2011	Барлығы	Шетел капиталы қатысқан
2011 ж.	47	1	8	13	14	4	7	68,8	15,9
үлесі,%	100,0	2,1	17,0	21,7	29,8	8,5	14,9		23
2012 ж.	43	0	5	11	14	4	12	100,8	17,8
үлесі,%	100,0	0,0	11,6	25,6	32,6	2,3	27,9		17,7
2013 ж.	35	0	1	6	14	4	10	76,9	26,6
үлесі,%	100,00	0,00	2,86	17,14	40,00	11,43	28,57		34,6
2014 ж.	34	0	0	4	13	2	15	100,4	47,6
үлесі,%	100,00	0,00	0,00	11,76	38,24	5,88	44,12		47,4
2015 ж.	35	0	0	2	15	1	17	161,4	59,1
үлесі,%	100,00	0,00	0,00	5,71	42,86	2,86	48,57		36,6
2016ж.	34	0	0	1	10	2	21	244,7	25,4
үлесі,%	100,00	0,00	0,00	2,94	29,41	5,88	61,76		10,4
2017ж.	33	0	0	0	9	2	22	593,6	-
үлесі,%	100,00	0,00	0,00	0,00	27,27	6,06	66,67		
2018 ж.	33	0	0	0	7	5	21	713,9	-
үлесі,%	100,00	0,00	0,00	0,00	21,21	15,15	63,64	-	

Ескертпе– ҚР ҰБ-нің № 7 (92) 2018жылғышілдедегіжәне №5 (150) 2018жылғы мамырдағы статистикалық бюллетенінен алынған сандық мәліметтер негізінде есептелген

Біздің отандық банктердің капиталы өте төмен жағдайда екені ешкімге құпия емес. 2018 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша капитал көлемі 1781,8 млрд иенді құрады. немесе 14,8 миллиард АҚШ доллары. Салыстыру үшін, АҚШ ЖІӨ-ге қатысты банк капиталының мөлшерінен 10 есе немесе Шығыс Еуропа елдеріне қарағанда 35 есе және Германияға қарағанда 25 есе аз.

Кесте 2- Қазақстан банк секторының экономикадағы рөліне талдау

Көрсеткіштер	2012ж.	2013 ж.	2014ж.	2015ж.	2016ж.	2017ж.	2018ж.
ЖІӨ, млрд.теңге	3250,6	3747,2	4 612,0	5 870,0	7 453,0	10 139,5	13 315,2
Активтердің ЖІӨ-ге қатынасы, %	25,1	30,6	36,3	45,8	60,6	87,5	87,7
Несиелік қоржынның ЖІӨ-ге қатынасы, %	15,9	19,1	23,6	30,9	41,1	59,1	66,6
Меншікті Капиталдың ЖӨ-ге қатынасы, %	3,8	4,3	5,1	5,9	7,9	11,5	13,4
Депозитгердің ЖІӨ-ге қатынасы, %	15,0	18,6	21,1	27,4	33,9	46,5	48,2

Ескертпе – 2018ж. ЖІӨ бойынша ҚР Экономиканы және бюджетті жоспарлау Министрлігінің болжамдық мәліметі негізінде автормен есептелген

Егер әлемдегі үш ірі банктің жиынтық капиталы 145 миллиард АҚШ долларын құраса, онда оның мөлшері біздің отандық банктердің капиталынан

10 есе артық. Екінші деңгейдегі банктердің активтері 2013 жылы 527,9 млрд теңгені құрады, ал 2018 жылдың соңына қарай бұл көрсеткіш 22 есеге артып, 11 683,4 млрд теңгені құрады.

Халықтың Қазақстанның банк жүйесіне деген сенімінің өсуін соңғы жылдары банктердегі депозиттер көлемінің ұлғаюымен байқауға болады. Соңғы 8 жылда банктік депозиттер 12 есеге ұлғайды, соның нәтижесінде 2018 жылы олардың көлемі 3480,7 млрд теңгені құрады. Ал депозиттердің ЖІӨ-ге қатынасы 2013 жылы 11,3% - ға және 2006 жылы 39,1% - ға дейін өсті.

Бүгінгі таңда банктік ресурстар нарығын қалыптастыруда көптеген ерекшеліктер бар деп айта аламыз. Коммерциялық банктердің тұрақтылығы үшін бастысы-олардың балансы өтімді және оның қауіпсіздігі банктік ресурстар мен несие беру шығындары арасындағы тепе-теңдікті талап етеді [3].

Банк ресурстары нарығының пайда болуымен қатар бағалы қағаздар нарығы қалыптасуда. Осылайша, банктер жаңа қызмет ретінде бағалы қағаздармен, факторингпен, лизингпен және басқа да операциялармен тікелей жұмыс істей бастады. Бұл банк ресурстарының құрамына тек ақша қаражаты ғана емес, сонымен қатар тауарлық-материалдық қорлар мен бағалы қағаздар да кіреді дегенді білдіреді. Ұлттық (Орталық) банк "банк Банкі" болғандықтан, коммерциялық банктер ресурстарының бір бөлігі сол банктен алынған ресурстардан тұрады.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Ауесбаев, А.Т. Актуальные проблемы экономики и финансов Республики Казахстан – Алматы: Қаз. Ун-ті, 2016 – 181с.
2. Мақыш С.Б. Коммерциялықбанктероперациялары: Оқуқұралы, Алматы/ 2014.-272б.
3. Сейітқасымов Ғ.С. Ақша, несие, банктер: Оқуқұралы, Алматы/ 2005.-415б.

УДК 336.46

ОПЕРАЦИИ С ЗОЛОТОМ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Эрмаматов М.М., Туляганова И.Ш., Ражаббоева Н.К.– студенты группы ЭУ-2011 р-1

Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель Жайлауова А.Ш.

Университет Мирас, г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада банк секторындағы алтынмен жасалынатын операциялар қарастырылған.

Summary: This article provides for operations with gold in the banking sector.

Национальный банк Казахстана запустил программу по продаже и покупке слитков аффинированного золота в слитках Казахстанского монетного двора

Теперь любой желающий может купить золотые слитки в банках второго уровня. В то же время финансовые учреждения могут выкупать слитки. По данным Национального банка, способность банков выкупать золото с выплатой денег клиенту "изо дня в день" станет ключевым фактором в обеспечении ликвидности рынка золотых слитков.

Слитки выпускаются монетным двором Казахстана в четырех видах: 10, 20, 50 и 100 граммов. 10 граммов - в специальной упаковке красного цвета, 20 граммов – в зеленой, 50 граммов - в синей и 100 граммов слитков - в упаковке золотого цвета [1].

Каждый слиток выпускается в специальной упаковке с защитными элементами (гладкая поверхность слитков, микротекс и рельефные грани) и которая позволяет сразу определить действие его вскрытия. Покрытие также защищает слиток от воздействия внешней среды.

В Нацбанке пояснили, что основной идеей программы является не только продажа золота населению, но и запуск ликвидного и активного рынка, где граждане могут выбирать, хранить это золото для накопления или проводить операции купли-продажи с целью получения дохода. Поэтому основной задачей проекта является обеспечение высокой ликвидности инструмента.

Казахстанский регулятор отметил, что окончательная стоимость покупки и продажи золотых слитков определяется банками самостоятельно, с учетом официальных котировок и собственной маржи. То есть цена покупки и продажи слитков в банке будет отличаться, аналогично операциям по покупке и продаже иностранной валюты наличными.

В то же время золото является достаточно надежным активом, и по сравнению с таким видом инвестиций, как недвижимость, оно более мобильное и слегка ликвидное. Кроме того, эксперт прогнозирует, что стоимость золота в ближайшем будущем возрастет.

Мы можем поговорить о перспективах инвестирования в новую продукцию Казахстанского монетного двора – золотые слитки, на примере популярности инвестиционных монет, выпущенных в Казахстане. Впервые в феврале 1996 года Монетный двор Казахстана выпустил серию "Жибек жолы", изготовленную из золота 999-й пробы. Он включает в себя четыре типа монет, которые различаются как по номиналу, так и по весу: самая маленькая содержит 1/10 унции золота, а самая тяжелая содержит унцию. Если учесть, что в год выпуска Silk Road среднемесячная цена этого драгоценного металла на LME составляла 4 404, а в декабре 2018 года она достигла 1 202, то за 18 лет каждая купленная монета приносила своему владельцу 297,5 % инвестиционного дохода. В годовом выражении рост составил 16,5 %. Это выше, чем ставка любого депозита, предлагаемого банками второго уровня страны (без учета накопительного эффекта). В сентябре 2015 года, когда золото достигло 1,911 за тройскую унцию, инвестиционный доход составил даже 473 %, или 31,5 % годовых. Однако, как и в случае с золотыми слитками, вам нужно следить за рынками металлов, чтобы действительно зарабатывать на этом, иначе вы будете покупать сверху и продавать внизу.

Мерные слитки рафинированного золота. АО "Евразийский банк" стал одним из первых участников программы Национального банка Республики Казахстан по купле-продаже населению слитков аффинированного золота [2].

8 июня 2017 года АО "Евразийский банк" начал продажу населению слитков аффинированного золота в рамках программы, запущенной Национальным банком Республики Казахстан 31 мая 2017 года.

Одним из преимуществ использования слитков в качестве инвестиционного инструмента является их ожидаемая высокая ликвидность, которая обеспечивается обязательством банков приобретать слитки у населения по первоначальному требованию, выплачивая клиенту деньги "изо дня в день". Кроме того, покупка и продажа такого золота не облагается НДС, что значительно повышает его инвестиционную привлекательность.

Золотые слитки, участвующие в программе, были подготовлены Монетным двором Казахстана и представлены в четырех видах: 10, 20, 50 и 100 граммов.

Каждый слиток снабжен защитными элементами (зеркальная поверхность слитков, микротекст и рельефный край) и поставляется в специальной упаковке, которая защищает слитки от механических повреждений и позволяет легко проверить, не открыта ли упаковка.

Изображения на лицевой стороне отливок:

В верхней части-скульптура оленя, надписи "Қазақстан", "Қазақстан".

В центре слитка расположены надписи "АЛТЫН" и "алтын" с отметкой веса в верхней части и цифрами 999,9, указывающие на чистоту металла в нижней части.

В нижней части-логотип Казахстанского монетного двора и номер слитка.

Изображения на обратной стороне полос:

В верхней части-логотип Национального банка.

В центре расположена стилизованная фигура крылатого леопарда.

Упаковка, как и отливки, содержит защитные элементы и является сертификатом качества актива. Целостность упаковки является ключом к сохранению ценности слитков. Рекомендуется бережное хранение. Не открывайте посылку!

Мерные слитки аффинированного золота можно приобрести в филиалах АО "Евразийский банк". Наличие измерительных стержней необходимо уточнить в отделениях Банка [3].

Базовый тариф на операции с аффинированными драгоценными металлами. При приеме банком от клиента ADM в слитках или без упаковки в специальной упаковке, открытой для направления на экспертизу в филиал Национального Банка Республики Казахстан (центр кассовых операций и хранения ценностей) комиссия составляет: 3% от стоимости сертифицированного мерного слитка аффинированного инвестиционного золота нового образца, выпущенного Национальным Банком Республики Казахстан (далее-ADM в слитках) (дата приема, по курсу приобретения банком ADM в слитках).

По мнению экспертов, на сегодняшний день у населения нет ни одного инвестиционного инструмента, который мог бы гарантировать сохранность имеющихся сбережений. Кроме того, со второй половины 2000-х годов объемы

ежегодных глобальных инвестиций в золото значительно возросли. Однако, по данным казахстанских операторов по продаже аффинированных драгоценных металлов, этот финансовый инструмент у нас не особо популярен. В чем причина: неразвитость соответствующей инфраструктуры, высокий финансовый предел для входа или недостаточная квалификация населения?

К драгоценным металлам относятся золото, серебро, платина и металлы платиновой группы: палладий, родий, рутений, иридий, осмий. Золото, серебро и платина в основном используются в инвестиционных целях. Инвестиционные (банковские) драгоценные металлы очищены до максимальных проб и имеют степень очистки от 995 до 999,9 проб.

Казахстанские розничные операторы оценивают объем продаж драгоценных металлов как низкий даже в экономически нестабильный период (как правило, продажи значительно увеличатся): "За последние несколько лет объем операций с драгоценными металлами увеличился, - говорит Ертайсалимов, начальник управления казначейства Народного банка, - но это связано с ростом цен на золото. Инвестиции в золото не остаются очень популярным инструментом в розничном сегменте Казахстана из-за высокого налога на физические металлы и, соответственно, низкой ликвидности". По словам других сотрудников банка, розничные операции с наличным драгоценным металлом осуществляются банками в некоммерческих, имиджевых целях: "Минимальная партия рафинированного золота, приобретаемая банком, составляет около 50 кг. С коммерческой точки зрения банку было бы гораздо выгоднее вложить эти деньги в другие инструменты". Однако некоторые банки намерены проводить дальнейшие операции с наличным золотом. По словам руководителя торгового департамента Евразийского банка Аслана Рамазанова, в ближайшее время банк намерен выкупить большое количество золота наличными для проведения розничных операций.

Основное предложение по розничной продаже инвестиционных металлов физическим лицам в Казахстане появилось во второй половине 2000-х годов, Национальный банк Республики Казахстан занимается продажей инвестиционных монет с 1996 года. В настоящее время казахстанские операторы предлагают полный розничный набор металлопродукции.

Однако казахстанские операторы не предоставляют такую услугу, как BullionCertificates, когда клиент покупает драгоценный металл наличными в банке, но банк оставляет его на хранение. В этом случае Потребитель 1) не платит НДС (пока металл находится у оператора); 2) в случае банкротства банка клиент может взять металл в свои руки (в отличие от услуг обезличенного металлического счета, на который не распространяется государственная гарантия).

Инвестиции в инвестиционные металлы с целью увеличения или обеспечения частичного хранения сбережений имеют как недостатки, так и преимущества. Известно, что цены на инвестиционные металлы обладают высокой волатильностью в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Это

не всегда позволяет вам хранить вложенные средства в полном объеме. На данный момент проблема заключается в том, что, например, обменный курс золота на рынке довольно высок.

Список использованной литературы:

1. Отчеты Комитета финансового надзора Национального Банка Республики Казахстан за 2016- 2018 года
2. Сайт Национального Банка Республики Казахстан
3. Сайт по мониторингу экономики Казахстана <http://ranking.kz/>

УДК 419.43

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РК

Юлдошева Н.Т., Асламов С.А., Аскараров О.И. – студенты группы ЭУ-2011 р-3
Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Темирова Ж.Ж.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Түйін: Мақалада Қазақстан Республикасының қаржы жүйесінің қазіргі жағдайы мен даму болашағы қарастырылған.

Summary: The article provides for the current state and prospects of development of the financial system of the Republic of Kazakhstan.

Надежная финансовая система является основой развития и успешного функционирования рыночной экономики и необходимой предпосылкой роста и стабильности экономики в целом. Эта система является основой, на которой общество мобилизует и распределяет свои сбережения и облегчает свою повседневную работу. Следовательно, хотя структурный переход от централизованно планируемой и контролируемой экономики к экономике, функционирующей на рыночных принципах, включает в себя множество элементов, самым важным является создание надежной финансовой системы. Как только будет создана надежная финансовая система, могут развиваться рынки денег и капитала, особенно первичный и вторичный рынки национальных государственных ценных бумаг.

Финансовая система государства - это совокупность финансово-экономических институтов, каждый из которых опосредует Валютный фонд, это определение в экономическом смысле [1].

В юридическом смысле финансовая система - это совокупность финансовых институтов государства (финансовый департамент и его подразделения, налоговые органы, государственные банки, государственные страховые компании). Финансовая система Республики Казахстан носит рыночный характер и обычно состоит из пяти звеньев: государственного бюджета, местных финансов, специальных фондов, фондов государственных банков, фондов государственных предприятий и корпораций.

По мнению многих экспертов, после достижения финансовой стабилизации Казахстан преодолел самый сложный пик структурных

экономических изменений и добился значительных успехов, реализуя свою стратегию и тактику экономических реформ.

За двадцать лет независимости в Казахстане полностью изменилась система экономических и социальных отношений. С начала глобальных экономических реформ в 1994 году была достигнута значительная степень финансовой стабилизации, близится к завершению приватизация всей государственной собственности и наблюдается рост производства. На практике произошла полная либерализация цен и отмена многих ограничений в сфере внешней торговли.

Финансовая система представляет собой систему интеграционного типа, характеризующуюся тесной взаимосвязью входящих в нее элементов (подсистем), и ни одна из ее подсистем не может существовать самостоятельно: финансы, с одной стороны, представляют собой часть производственных отношений и поэтому выступают в качестве элемента этой системы отношений, с другой стороны, они представляют собой систему, состоящую из взаимосвязанных элементов с функциональными свойствами. В области финансов можно назвать такие функциональные подсистемы, как налоги, бюджеты, финансовые планы (прогнозы), сметное финансирование, финансовые показатели и так далее.

Функционирование экономики в условиях рыночных отношений товарно-денежные отношения регулируются государством в гораздо меньшей степени. Основными регуляторами являются спрос и предложение на товары, работы и услуги. Финансы не могут существовать вне товарных отношений. Только при обмене произведенными товарами и услугами, их продаже за определенный денежный эквивалент производители товаров получают денежный доход. Из выручки от реализации продукции, работ и услуг должны быть выделены соответствующие фонды денежных средств, которые будут направлены на компенсацию затраченных средств производства и оплату труда. А стоимость прибавочной продукции, в целях создания страховых фондов и ресурсов, должна быть разделена на части, отвечающие экономическим интересам всех участников общественного производства, сферы воспроизводства и нетрудоспособных членов общества.

Для осуществления переориентации экономики требуются крупные финансовые вложения, поэтому наиболее важными проблемами являются поиск источников структурных преобразований, определение взаимосвязи между государственными средствами в виде бюджетных средств и собственными средствами предприятий.

Государственный бюджет как средство управления экономикой оказывает комплексное воздействие на общественное производство как экономический документ; и как стимул [2].

Государственный бюджет является центральным звеном финансовой системы. В ней взаимосвязаны различные виды доходов, расходов и государственных кредитов. Доходная часть включает в себя список входящих средств, а расходная часть объединяет все виды займов. То есть

государственный бюджет-это экономическая категория, выражающая в денежной форме производственные отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения стоимости общественного продукта между государством и другими участниками общественного производства.

Государственный бюджет является инструментом реализации государственной политики и основным источником средств для реализации запланированных программ. В настоящее время формирование доходной части имеет много проблем, поэтому частая корректировка налогового законодательства, ухудшение положения предприятий негативно влияют на производственный процесс, а, следовательно, и на государственный бюджет. Важным вопросом при подготовке государственного бюджета являются направления расходования бюджетных средств, связанные с реализацией бюджетной политики [2].

На уровне микроэкономики структура финансовой системы состоит из первичного финансирования – предприятий и домашних хозяйств. Их финансовая деятельность включает в себя два момента: формирование средств (происходит путем первичного распределения дохода) и расходование таких средств. Доходы и расходы сбалансированы (сбалансированы) следующим образом. Финансовое положение на предприятиях отражается в отчете о прибылях и убытках (расходах). Доход, полученный в домашнем хозяйстве (от использования факторов производства), сравнивается с расходами (расходы на текущее потребление и сбережения).

Первичные финансы на уровне макроэкономики являются основой вторичных финансов государства. Они формируются в результате последующего распределения (или перераспределения) доходов, в основном за счет налогов. Налоги-это обязательные платежи предприятий и населения, которые государство получает с учетом суммы первоначального дохода.

Государственные финансы играют важную роль в росте общественного потребления, вызывая дополнительный спрос и расширяя внутренний рынок.

На сегодняшний день одной из наиболее актуальных и принципиально важных проблем является укрепление финансовой системы и обеспечение выхода национальной экономики на траекторию роста и социального развития. Это требует консолидации усилий как государственного аппарата, так и всей общественности, интеллектуального потенциала ученых и целеустремленной энергии предпринимателей. Обеспечение необратимости позитивных изменений, впервые достигнутых на пути стабилизации экономики и преодоления ее кризиса, зависит от общих усилий и эффективных действий.

Перспективы развития финансовой системы на этапе рыночного формирования экономики и пути ее кадрового и профессионального обеспечения следует рассматривать с точки зрения их роли и влияния на функционирование нашего общества. Известно, что финансы в экономике по сути равны системе кровообращения организма. Они создают тесные связи между определенными финансовыми секторами, такими как бюджет, казначейство, налогообложение, Социальная защита, банковское дело или

кредит, которые, даже если они доведены до идеального состояния, не могут оказать положительного влияния на экономику, поскольку они являются отдельными звеньями единой цепи. Их необходимо улучшать одновременно [3].

Такой подход к решению назревших проблем требует внимания в разделении двух плоскостей: оценить совершенствование существующей финансовой системы и механизмов ее функционирования в соответствии с современными потребностями, а также оценить профессионализм персонала финансовых служб и их способность выполнять эти задачи. В конце концов, институты финансовой системы - это не абстрактные структуры, они представлены людьми, которые берут на себя бремя современных финансовых проблем. Только профессионализм и ответственность являются залогом успеха в формировании финансового менеджмента и повышении эффективности влияния финансовой системы на социально-экономическое развитие общества.

Список использованной литературы:

1. Черкасов В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке. –М.: ИНФРА-М, 2017. –93б.
2. Щиборщ К. Планирование деятельности коммерческого банка. // Банковские технологии. –2018. -№4. –45б.
3. С.Б. Мақыш. Банк ісі – Алматы: “Экономика”, 2016 – 215б.

УДК 336.87

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РК

Юсупов А.Б., Абдуллаев И.Ш., Сиддиков Ш.К.– студенты группы ЭУ-2011 р-2
Научный руководитель: к.э.н., ст.преп. Темирова Ж.Ж.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бұл мақалада инвестиция түсінігі, инвестициялық қызметтің анықтамасы және Қазақстан Республикасындағы инвестициялық қызмет қарастырылған.

Summary: This article provides for the concept of investment, the definition of investment activity and investment activity in the Republic of Kazakhstan.

Инвестиции – относительно новый для нашей экономики термин. В рамках централизованной плановой системы использовалось только одно понятие «капитальные вложения», под которым понимались все затраты на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт. В Законе РК от 27 декабря 1994 г. №266 с изменениями и дополнениями дается следующее определение инвестициям: «Инвестиции – все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской деятельности в целях получения дохода, в том числе:

- Движимое и недвижимое имущество и имущественные права, права удержания и другие, кроме товаров, импортируемых и предназначенных для реализации без переработки;
- Акции иные формы участия в коммерческих организациях;
- Облигации и другие долговые обязательства;

– Требования денежных сумм, товаров, услуг и любого и иного исполнения по договорам, связанным с инвестициями;

– Право на результаты интеллектуальной деятельности, включая авторские права, патенты, товарные знаки, промышленные образцы, ноу-хау, нормативно-техническую архитектурную, конструкторскую и технологическую проектную документацию;

– Любое право на осуществление деятельности, основанное на лицензии или в иной форме, предоставленное государственным органом»

Инвестирование - деятельность, связанная с осуществлением вложений иностранных инвестиций в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли (дохода) [1].

Под инвестициями в широком смысле понимаются денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридические и физические лица, направляемые на создание новых предприятий, расширение, конструкцию и техническое перевооружение действующих, приобретение недвижимости, акции, облигации и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли и иного положительного эффекта.

Состояние инвестиционной деятельности в республике характеризует динамика следующих показателей:

- общего объема инвестиций;
- доли инвестиций в валовом внутреннем продукте (ВВП);
- доли реальных инвестиций в общем объеме инвестиций;
- общей величины реальных инвестиций;
- доли реальных инвестиций, направляемых в основной капитал и др.

Косвенно, но достаточно объективно состояние инвестиционной деятельности характеризуют темпы роста основных макроэкономических показателей:

1. национального дохода;
2. ВВП и ВНП;
3. Объемы промышленного производства;
4. Выпуска отдельных важнейших видов промышленной продукции;
5. объема сельскохозяйственного производства;
6. производительности общественного труда и других.

Объективность этих показателей в оценке инвестиционной деятельности связано с тем, что их рост не мыслим без вложения инвестиций. Эти же показатели в определенной мере характеризуют и эффективность использования инвестиций. Если темпы роста этих показателей опережают темпы роста инвестиций, то это явный признак повышения эффективности использования инвестиций и наоборот.

Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объем национального дохода общества; то его динамики зависит множество, макро пропорций в национальной экономике [2].

Управление играет основную роль в развитии инвестиционного процесса и развитии социально-экономических систем в целом. Организационный

эффект является одним из проявлений фундаментальной закономерности систем: каждая система имеет черты, не сводимые к чертам составляющих ее элементов.

Таким образом, управление как процесс организации, планирования и контроля увеличивает эффективность функционирования объектов, процессом, явлений и наделяет их новыми качествами.

Инвестиционный процесс определяется взаимосвязями между объектом инвестирования, субъектом инвестирования по поводу размещения инвестиций с целью получения дохода, инвестиционным воздействием на объект со стороны субъекта инвестирования и органов управления социально-экономической системой, а также изменениями условий инвестиционной среды.

Такой подход отражает наиболее существенные стороны инвестиционного процесса, но не позволяет учесть влияние протекающих процессов на инвестиционный климат, и наоборот инвестиционного климата на процесс инвестирования. Поэтому предлагается иначе рассмотреть взаимосвязь составляющих инвестиционного процесса.

На современном этапе стратегическое управление - это управление, обращающее взгляд вне субъектов хозяйствования в поисках новых возможностей в конкурентной борьбе, а также своевременно реагирующее на изменение динамичного баланса с окружением.

Основываясь на вышеизложенных определениях, мы предложили понятие стратегического управления инвестиционной деятельностью хозяйствующего субъекта - это управление, опирающееся на человеческий потенциал как основу предприятия и ориентирующее инвестиционную деятельность на запросы потребителей. Стратегическое управление предполагает своевременное изменение в инвестиционной деятельности социально-экономической системы, адекватно отвечающее вызову со стороны окружения и позволяющее добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность рыночным субъектам выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей.

В Казахстанской экономике за последние лет в структуре инвестиции в основной капитал возросло доля заемных средств.

В современном мире процессы инвестирования имеют очень широкое распространение. Иностранные инвестиции вкладываются во все страны мира, как в экономически слабые, развивающиеся и реформирующие национальную экономику, так и в экономически развитые, богатые. Ежегодно в мировое хозяйство инвестируется около полу триллиона американских долларов, и это цифра постоянно растет (таблица 1).

Анализ стран источников показывает, что ПИИ США составляли в 2016г. - 11011,35 млн. долл., в 2017г. - 11087,97 млн. долл. и в 2018г. - 13108,49 млн.долл. Великобритания занимает второе место, так как за 2016г. объем ПИИ составил - 1622,69 млн. долл., а за 2017г. объем ПИИ уменьшилась и она

составило-1592,56 млн.долл., и в 2018г. - 1923,81 млн.долл. Нидерланды была третьей страной по объему ПИИ в период 2016-2018гг.

Таблица 1 - Валовой приток иностранных прямых инвестиции в Республику Казахстан в 2016-2018 годах по странам, (млн. \$ США)

Страны	2016г.	2017г.	2018г.
Великобритания	1622,69	1592,56	1923,81
Италия	1469,07	1375,72	1312,87
Канада	1165,38	18,30	1168,88
Нидерланды	1401,19	1612,20	11806,28
Российская Федерация	1214,45	1197,56	1197,49
США	11011,35	11087,97	13108,49
Франция	1123,55	1161,26	1275,67
Швейцария	1519,97	1630,49	1231,87

В 2007 году основными инвесторами остаются США, Великобритания, Италия, Нидерланды и Швейцария.

В условиях, когда финансовые рынки развиты слабо и не могут обеспечить эффективного распределения денежных ресурсов, шансы на «автоматический» инвестиционный эффект общей финансовой и денежной стабилизации предельно ограничены. Только воздействие государственных программ на структуру кредитных потоков может способствовать их концентрации в «точках роста» на приоритетных направлениях.

Кстати, ничего принципиально нового данная идея не содержит. Например, опыт послевоенной Японии, Южной Кореи, рыночного реформирования экономики в развивающихся странах и в странах Восточной Европы доказывает, что селективная государственная кредитная политика является важным фактором восстановления экономики и стимулирования экономического роста.

В Японии существенное увеличение доли кредитов, предоставляемых промышленным компаниям правительственными финансовыми учреждениями в послевоенный восстановительный и реконструктивный период, в немалой степени обусловило феномен «японского чуда». Льготные кредиты этих учреждений составляли в тот период более половины всех долгосрочных кредитов, причем особенно высоким был их удельный вес в приоритетных, но капиталоемких отраслях: горнорудной, химической, металлургической, транспортном машиностроении [3, 4].

В странах Восточной Европы в период рыночных реформ с начала 90-х годов широко использовались льготные ставки процента для производственного сектора, в первую очередь, на реструктуризацию предприятий и развитие экспортных производств. Практически все страны используют льготное кредитование сельского хозяйства [5].

Возможно, расширению масштабов и совершенствованию механизма кредитного финансирования инвестиций в условиях кризиса российской функцией которого должно стать исключительно льготное кредитование

инвестиций в приоритетные направления (по примеру Банка развития Японии и в некоторой степени Банка восстановления Германии, по существу также выполняющего функции банка развития). При создании подобного кредитного учреждения следует учесть опыт работы уже существующих финансовых институтов (например, Государственной инвестиционной корпорации, Финансовой корпорации и пр.), роль которых в активизации инвестиционного процесса, к сожалению, малозаметна.

Список использованной литературы:

1. Сейтказиева А.М. «Инвестиционная деятельность предприятий», А., «Экономика», 2009
2. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. «Организация и финансирование инвестиций». М., «Финансы и статистика», 2010
3. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теории инвестиции: Учебное пособие. М.:ИНФРА-М, 2010
4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учеб.-практ. пособие. М: Дело, 2017
5. Нурсеитова Р.А. «Механизм регулирования инвестиционного процесса: финансово-банковский аспект». Алматы, «БИС», 2017

UDC 519.86

TRANSMISSION OF FOREIGN TRADE AND FINANCIAL SHOCKS IN A SMALL OPEN ECONOMY

Eshenkulov Nasreddin - 1st year of the Faculty of Finance and Economics
Kyrgyz-Uzbek University Osh, Kyrgyzstan

Түйүн: Экспорттык күйзелістер туындаган кезеңдерде экспорттық әртараптандырылуы шектеулі мемлекет үшін әлеуметтік-экономикалық күйзелістерсіз дағдарыс кезеңдерінен бірқалыпты өтуге мүмкіндік беретін салмақты тұрақтандыру саясатын жүргізу ерекше маңызды. Мақалада жалпы ішкі өнімі сыртқы сауда айналымының барлық көлемінің көп бөлігін алатын бір немесе бірнеше экспорттық тауарлардың бағасына тығыз байланысты болатын шағын ашық экономиканың есептелетін моделі келтірілген.

Резюме: В периоды наступления экспортных шоков для государства с ограниченной экспортной диверсификацией особенно важно проводить взвешенную стабилизационную политику, которая позволила бы ему пройти кризисные фазы плавно, без социально-экономических потрясений. В статье представлена вычисляемая модель малой открытой экономики, валовой внутренний продукт которой находится в тесной зависимости от цены на один или несколько экспортных товаров, занимающих большую часть всего объема ее внешнеторгового оборота.

In “The General theory of employment, interest, and money, 1936», J. Maynard Keynes cites the first, now classical, AD-AS macroeconomic model that explains how the ratio of aggregate supply and demand affects the overall price level [1]. Attempts to generalize and give a mathematical representation of Keynes theory led to the emergence of the ISLM model developed by American economists Hicks and Hansen. This mathematical model already describes the equilibrium in a closed

economy, the condition of which is local equilibrium in the market of goods and the money market [2].

In the early 70s, almost simultaneously, the American economists R. Mundell and M. Fleming independently proposed a model of a small open economy [3].

Economic models of this class are based on real statistics. All CGE models are a system of equations, the solution of which is to achieve a General economic equilibrium. We present the functional dependencies of the Mandell-Fleming model in the form of linear equations and propose its computable algorithm implemented in the NetLogo software environment. The model makes it possible to predict the dynamics of the country's main macroeconomic indicators in the event of export shocks (an Export shock is a significant change in the world price of an export product that makes up a large share of the country's total exports over a relatively short period of time. An example of an export shock is the two-fold drop in world oil prices in the second half of 2014) and the implementation of a stabilization policy of the state aimed at mitigating their consequences.

By small open economy, we will understand an economy that occupies a relatively small share of the world's gross product. The openness of the country's economy implies the possibility of its free participation in export-import relations and unhindered access to global financial resources. The relatively small size of the economy is due to the fact that its functioning does not have a significant impact on the global price level and interest rate. Thus, a small open economy acts as a price recipient on the world market of goods and capital.

Changes in large open economies can significantly affect global economic processes. So, in August 2015, the decision of the People's Bank of China to switch to the conditionally floating exchange rate of the national currency led to its devaluation. This, in turn, caused the collapse of many world indices and lower prices for basic non-ferrous metals and energy carriers [4]. Another example illustrating the impact of large economies is the process of capital outflow from developing countries that began in 2015, due to the us Federal reserve's signal about a possible increase in the refinancing rate [5]. Both of these events had a significant impact on all small economies, including the economy of Kazakhstan.

Export shocks are defined as periods of a steady trend in the price of a product that accounts for a large share of the country's gross exports. Countries whose exports are dominated by one type of product include Kazakhstan, Russia, Saudi Arabia, Qatar, Venezuela, and others [6]. During periods of export shocks, the income of countries with limited export diversification shows a decreasing or growing trend. During periods of export shocks, it is especially important for a state with limited export diversification to pursue a balanced stabilization policy that would allow it to pass through the crisis phases smoothly, without socio-economic shocks. In this regard, it becomes relevant to develop a suitable predictive tool.

Balance in the commodity, financial and money markets within the framework of a small open economy is achieved through changes in the exchange rate. This equilibrium can be described using a model that is a system of equations that links the main macroeconomic indicators of the country. In this system, the main equation is

obviously the well-known equation that represents the country's gross income (Y) as a function of household demand for final consumption goods (C), investment (In), government spending (G), and net exports (Xn), which is the difference between exports and imports ($Xn = Ex - Im$):

$$Y = C + In + G + Xn \quad (1)$$

The final consumption of households (C) depends on the taxes (T) set by the state and on the current level of income (Y):

$$C = f(T, Y) \quad (2)$$

In our computable model, we will present this functional relationship in linear form:

$$C = a(Y - T), \quad (3)$$

where a is a coefficient that reflects the sensitivity of total consumption to changes in disposable income.

The state, by reducing or increasing taxes, can indirectly (through aggregate consumption) influence the amount of gross income of the economy, which, in turn, affects the amount of consumption. Investment in the economy depends on the current interest rate.

An increase in the interest rate leads to an increase in the cost of capital investment and, as a result, to a decrease in gross investment.

The state may decide to change the amount of purchases within the framework of fiscal policy. Their increase has a positive effect on the amount of total income, while their decrease has a negative effect.

The strengthening of the national currency (depreciation of the foreign exchange rate) makes domestic goods less attractive than imported goods. Thus, when the national currency exchange rate increases, the value of exports falls and the volume of imports increases.

Bank interventions can indirectly affect the exchange rate of the national currency. The essence of these operations is the purchase or sale by the Central Bank of the country of large quantities of foreign currency. The purchase of foreign currency leads to its strengthening, expansion of the money supply and to the weakening of the national currency. The sale of foreign currency causes its weakening, compression of the money supply and strengthening of the national currency. The use of this monetary instrument is limited by the country's foreign exchange reserves.

References:

1. Zul'karnai I. U. Vestnik Bashkirskogo universiteta. 2018. Vol. 19, No. 4. Pp. 1249–1255.
2. Hicks John IS-LM: An explanation. Journal of Post Keynesian Economics. 1980. No. Vol III, No.2.
3. Makarov V. L., Bakhtizin A. R., Sulakshin S. S. Primenenie vychislimykh modelei v gosudarstvennom upravlenii [Application of computable models in public administration]. Moscow: Nauchnyi ekspert, 2017.
4. Deval'vatsiya yuanya svyazana s vizitom lidera Kitaya v SShA. Vzglyad – 17 avgusta 2015. URL: <http://vz.ru/world/2015/8/17/761306.html> (data 10.11.2020).

5. Wall Street ends lower after Fed statement, oil drop. Reuters – Jan 28, 2015. URL: <http://www.reuters.com/article/2019/01/28/usmarkets-stocks-idUSKBN0L11FX20150128> (data 10.11.2020).
6. Pasport strany. URL: <http://info.minfin.ru/region.php> (data 10.11.2020).

UDC 336.02

EXPLORING THE IMPACT OF BREXIT ON FINANCIAL MARKETS

Sevda Akçam, Ayşegül Kırar, Esra Yücel
Kahramanmaraş Sutcu Imam University (KSU) , Turkey, Kahramanmaraş

Түйін: Брексит-біздің заманымыздың ең маңызды мәселелерінің бірі. Бұл мақалада Брекситке әкелетін негізгі факторлар қарастырылады және талданады. Брекситтің қаржы нарықтарына әсері талданды.

Резюме: Брексит является одной из самых затрагиваемых проблем современности. В данной статье рассмотрены и проанализированы основные факторы, приведшие к Брекситу. Проанализировано влияние Брексита на финансовые рынки.

Analysts and research institutes argue about the consequences, predicting an economic crisis and a decline in the well-being of the population of the United Kingdom and throughout Europe. The relevance of the topic is due to the fact that at present, despite the completion of the process of Britain's withdrawal from the EU, there are still many issues of further cooperation within these States, and a detailed study and understanding of the reasons for Brexit can help avoid subsequent disagreements, contributing to the development of more balanced and mutually beneficial relations. Great Britain was interested in European security issues, but in economic terms it counted only on itself, developing global trade relations. The creation of the European coal and steel community and its subsequent transformation into the European economic community affected the economic situation of Britain, which did not want to transfer control over its economic resources to other people's hands [1].

Despite attempts to create a counterweight to the EEC in the face of the European free trade Association, after the loss of a number of colonies on the territory of Suez, London realized the risks of losing its economic and political positions. Therefore, by the early 70s, the United Kingdom was forced to withdraw from its own EFTA and seek "shelter" in the European community. Britain, not immediately joining the European economic Union, began to strengthen its position in it, which caused an ambiguous attitude of its members. When considering the issue of European integration on the part of Britain, it can be noted that British neoconservatism was formed precisely at the junction of the country's entry into the EEC [2]. The main and most pronounced disagreement between the UK and the European Union is the issue of controlled and uncontrolled migration in the European space, which dates back to the end of the 20th century.

The problem of refugees from Islamic States, exacerbated in 2016, as well as the terrorist threat, crime on the territory of the country (especially highlighted in the history of the terrorist Attack in Manchester), caused the reluctance of British citizens

to be more under the protection and responsibility of the EU. In the UK, there was a debate about the adoption of a law giving the right to revoke citizenship, and the deportation of certain individuals. However, being part of the EU is a significant obstacle to this. Brexit was marked as a solution to such problems, since by taking control of national security issues, England would be able to solve these issues once and for all, deporting all illegal migrants and protecting its population.

Another important problem of the UK, which is a member of the EU, is the economy, or rather the lack of ways to develop it. Many experts from the field of English political science argue that from the point of view of investment, industry and banking and financial communications, the UK will be accompanied by some difficulties when leaving the European Union, but the pace of development of the national economy will increase significantly. By resuming control over the economy, the state, according to citizens, will be able to regain its former power and strengthen its position on the world stage. After leaving the EU, Britain will also manage national resources, directing them only to the needs of its citizens, improving the well-being of the population, freeing itself from European obligations and unjustified outflow of finances to the EU Treasury [3].

Predicting the growth of the UK economy, many political analysts (especially British ones) do not lose sight of the fact that Britain will continue economic relations with the EU. Only this time on more favorable terms for the Foggy Albion itself. With the exception of certain aspects that involve expenditure items from EU membership, most of the trade and support agreements will remain unchanged. The UK will continue its mutual partnership with the Union, following the example of other European advanced economies that continue to develop and grow beyond its borders, such as Switzerland and Norway.

Brexit can also be considered from the point of view of British foreign policy. On the territory of Europe and the European Union, Germany is one of the main competitors of Britain in the field of technology and industry, which is on a par with it makes up a large share of the EU economy. Relations between Germany and Britain are significantly complicated by differences in emigration policy and in the choice of different political associates. For example, Germany's partnership with Russia has helped it strengthen its position in controlling the territory of Eastern Europe. This was a challenge for Britain, and for the United States, which is a long-standing partner of the United Kingdom in trade and other important areas. Having taken a strong position in the EU, Germany has also strengthened in the world system, thus weakening the influence of Western powers. And this, in turn, directly affects the internal situation of the state. In addition, the emergence of new strong States on the world stage, such as China, throws even more challenges to the UK economy and, in this case, the "imprisonment" of the British economy in the European Bank blocks its path to realizing its far-reaching global goals to achieve its former heights (as mentioned above).

In conclusion, we can say that The brexit problem is caused by a number of factors, the main of which are the importance for Britain in defending national interests, the desire to develop its own economy to its former greatness (or even

more) and the acute issue of migration, about which Britain and the EU could not find a common solution for a long time. The population of great Britain played a leading role in raising such a massive (both for English society and for other European countries) movement as Brexit, along with thinking about "European identity". This shows the degree of development of the British population and the need to transform the system of international relations and move to a new level of relations between modern States.

To date, London continues to conduct complex negotiations with the European Union, determining and forming new types of partnership. Despite the intertwining events in the past, which led to a long process of Brexit and restructuring of domestic and international relations, Britain will remain part of Europe and maintain a leading position in modern politics. The fact remains that European integration will continue to develop and will also be closely linked to Britain by economic and a number of other agreements and treaties. No matter how the system of international relations is updated and no matter what changes the world community makes, the consequences can be both negative and positive. the main thing is to realize the unity of the political structure within the economy, politics and society in order to continue to develop the world space for the benefit of all its subjects and elements.

References:

1. Khlebnikov I. E. Brexit: prerequisites, factors and prospects (part 1) Vestnik RUDN. Series: Political Science. 2017. Vol. 19. No. 2. Pp. 161-173
2. Lazareva E. V. Bersteneva A. A. great Britain in the EU: entry, retreat, Brexit [Electronic resource] // Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/velikobritaniya-v-es-vstuplenie-otstuplenie-breksit> (April 5, 2020)
3. Kargashino K. V. Issue of a British exit from the EU: causes and key contradictions [Electronic resource] // Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-vyhoda-velikobritanii-iz-es-prichiny-i-kl-yuchevye-protivorechiya> (April 5, 2020)

UDC 336.7

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE ORGANIZATION OF MERGER PROCEDURES OF KAZAKHSTAN BANKS

Sultan Ceyhan Ksü

Kahramanmaras Sutcu Imam University (KSU), Turkey, Kahramanmarash

Түйін: Мақалада банк секторында шоғырланудың маңызды сипаттамалары мен ерекшеліктері анықталады және қазіргі Қазақстандағы банктердің бірігу және сіңіру процесін дамытудың неғұрлым тиімді бағыттарына қатысты ұсыныстар беріледі.

Резюме: В статье определяются важнейшие характеристики и особенности концентрации в банковском секторе и даются рекомендации относительно наиболее эффективных направлений развития процесса слияния и поглощения банков в современном Казахстане.

Kazakhstan, in accordance with the "Strategic development plan of the Republic of Kazakhstan until 2020" should become a country that emerged from the global crisis stronger and more competitive, with a diversified economy and a

population actively involved in the new economy. During the global financial crisis, there is a tightening of competition in the banking sector, and as a result of mergers and acquisitions of banks, there is a significant increase in the capitalization of banks, which is one of the main advantages of this transaction.

In the strategic plan, the financial system of Kazakhstan faces two main tasks: to enter the global financial community, strengthen the competitiveness of the country's banking sector, and maintain the economic independence and reliability of Kazakhstan's leading financial institutions.

The innovative way to develop the domestic financial sector at the moment is either to search for new organizational methods and approaches to strategic management based on innovations, or to gradually transform a significant part of second-tier banks into financial intermediary structures based on expanding the list of services or developing non-traditional ones.

The globalization of the world economy has radically changed the development of the financial market, giving it an innovative orientation. The author has set actual scientific tasks that are directly applied in the economic system of Kazakhstan, which are as follows: the tasks of developing approaches to the formation of an innovative environment, direct implementation of innovations in the financial sector, as well as analytical assessment of the prospects for innovative development of Kazakhstan's financial institutions. Therefore, to create a stable and competitive financial system in Kazakhstan, it is necessary to strengthen work on the following key areas of development of the domestic banking sector:

- the state should encourage the concentration of Bank capital not everywhere, but "point-by-point", primarily in large second-tier banks;
- develop effective schemes for attracting resources to the capital of financial institutions, including through public offering mechanisms;
- regulate the share of foreign capital in Kazakhstan's financial institutions [1].

There is a need to create a special body that would monitor the procedures for mergers and acquisitions of banks participating in international banking.

The next most important issue is the risks of large banks. It is necessary to create a single independent regulatory body-a mega-regulator. Megaregulators operate successfully, independently and flexibly in many small countries that are much less affected by the crisis, or in countries with market - oriented rather than Bank-oriented financial systems. We believe that the introduction of a special supervision regime for systemically important banks is justified as one of the important areas of macroprudential supervision.

The task of accelerating the capitalization of banks, and, consequently, ensuring the competitiveness of the national banking system at this level of development of Kazakhstan can be solved only with significant state support and, above all, by launching mechanisms for resource provision and participation of state capital [2]. Resource provision should include elements such as providing the financial system with long-term resources and mechanisms for optimizing lending rates.

For Kazakhstan, integration into the global financial and economic system and the use of our country's competitive advantages in the global market are a necessary

condition for implementing the course of economic modernization. This is especially relevant in the context of negotiations on joining the world trade organization.

Consolidation of many second-tier banks is inevitable, since for most it is the only way to survive. By increasing the Bank's capitalization, mergers and acquisitions can improve its position and increase profitability and sustainability, and make the Bank more competitive and profitable. Mergers and acquisitions can be considered as a kind of "infusion of fresh blood" that will give a certain "business impulse" and help the Bank to reach a new level and develop more intensively.

The combination of banking resources as a result of mergers generates a number of advantages that allow the combined Bank to get a certain economic effect. This is reflected in reducing costs, increasing market share, saving on scale, expanding the product range, improving management efficiency, and increasing financial and operational leverage. The implementation of these positive effects ultimately leads to an increase in the Bank's net income and the value of its shares.

Currently, there are the following trends in the development of the banking system in Kazakhstan: the increase in the number of mergers and acquisitions in recent years caused by the need to meet regulatory requirements for banks in Kazakhstan, the use of consolidation as a means of survival during the crisis, as a means of expanding business for the most successful and efficient banks.

For the successful development of the process of mergers of financial institutions in our opinion it is necessary to strengthen:

- regulation and support of mergers by the state, as the management of these processes will make it possible to reorganize the financial system more effectively, to target more credit institutions to perform the main function of this system.

We present a SWOT analysis of the possible results of this process in table 1.

Table 1- SWOT-analysis

Strength	Weakness
- reduction of operating expenses; - increasing the investment attractiveness of the United Bank for potential investors; - using the developed technical base and operating system of Halyk Bank.	- high cost of funding, dependence on internal sources and lack of long-term resources; - high percentage of non-performing loans; - possible deformation of provisions, which may negatively affect the profitability and capital deficit; - long and painful process of integration of it systems; - the merger may not bring additional business lines and revenue sources.
Opportunities	Menaces
- higher opportunities for large operations, asset allocation and attracting liabilities, lower relative costs, higher financial stability; - the possibility of a stronger position in the international arena, which is important due to the potential increase in external competition when a country joins the WTO.	- the need to identify the shareholders of the merged Bank, as well as to obtain their consent to exchange their shares for the shares of the merged Bank; - possible consequences of monopolism, dominance in the banking market..

Source: Compiled by the author

At the same time, the role of the state should be to develop the legal framework and specific forms of merger of financial institutions, and methods for stimulating these processes;

- setting thresholds for economic security in mergers of financial institutions as an important part of the system of state regulation of these processes;

- improvement of methods for selecting the merger object and conducting the integration process of financial institutions.

- it is necessary to legally consolidate the status of a system-forming Bank, following the example of the United States or the European Union. The criterion for securing this status can be 15% of the share of assets in second-tier banks or loans. For Kazakhstan, it would be optimal for two or three financial institutions (preferably with Kazakhstan's share capital) to have this status.

- the system-forming Bank should be subject to a reduction in prudential requirements for the recovery period (reduction of capital adequacy requirements, minimum reserve requirements, or the rate of deduction to the Deposit guarantee Fund).

- it is proposed to legally assign the status of system-forming banks to large banks that already actually exist, which should lead to an improvement in the ratings of financial institutions to the country level and make it possible to attract new investments at an acceptable cost.

- easing prudential requirements for large systemically important financial institutions will spur the market to consolidate.

- systemically important financial institutions will have more opportunities for investments and lower costs, which should lead to lower loan rewards and make the financial system more competitive [3].

Over the past decades, the processes of capital centralization in the banking sector have sharply intensified and have become a significant phenomenon in the economic life of developed countries. Mergers and acquisitions are a reflection of the increased competition for control in the market of banking products and services and an important factor in the formation of a new structure of the banking sector.

References:

1. Bikker J., Haaf K. Competition, concentration and their relationship: An empirical analysis of the banking industry // Journal of Banking & Finance. - 2018. - № 26 (11). - P. 2191–2214.
2. Tomanov M. M. Prospects of development of innovative direction of the financial sector of Kazakhstan/On the Concept of development of the financial sector of the Republic of Kazakhstan: materials of the international round table. Almaty, 2017 / Institute of world economy and politics under The Foundation of the first President of the Republic of Kazakhstan. - Almaty: zhibekzholy publishing house, 2017.
3. A. E. Dvoretzskaya "Modification of banking supervision taking into account the lessons of the global crisis" Money and credit, 5/2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

БИЗНЕС ЖӘНЕ БАСҚАРУ

БИЗНЕС И УПРАВЛЕНИЕ

1	Абдукаас Б. КӘСПОРЫННЫҢ КАДРЛЫҚ ӘЛЕУЕТІ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУДІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ	3
2	Абдуллаев Ж.В., Саттарова О.Т., Махаммаджонов Т.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	6
3	Абдуллаева Н., Илияс Н., Садуакасова А. МЕКЕМЕДЕГІ БУХГАЛТЕРЛІК БАЛАНСТЫ ҚҰРУ	9
4	Абдулхаев А.А., Мухитдинов М.А., Абдуллаев Х.О. ИСЛАМСКАЯ БАНКОВСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В КАЗАХСТАНЕ	11
5	Абдусалымов А.А., Ахмедьяров А.А., Курбанова Э. Ш. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕКЛАМНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	14
6	Абенова Н. ӨНДІРІСТІК ҚОРЛАР ЭКОНОМИКАЛЫҚ КАТЕГОРИЯ РЕТІНДЕ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ӨНДІРІС ПРОЦЕСІНДЕ РӨЛІ	16
7	Авчиева К.Г., Слинченко Д.Д., Чередниченко Г.М. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЕГО МЕСТО В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	19
8	Азаматқызы Д. ИННОВАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ: ОСОБЕННОСТИ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ	22
9	Айтбай А.С., Бакберген Ж.Б., Алибек Е.Д., Примкул Ұ.Т. ЭКОНОМИКАНЫҢ НЕГІЗГІ САЛАЛАРЫН ДАМУДЫ ЫНТАЛАНДЫРУДАҒЫ БАНКТІК НЕСИЕНІҢ ҚАЖЕТТІЛІКТЕРІ МЕН МАҢЫЗЫ	26
10	Ақылбек Б.А., Дүйсенбек М.Н., Курал Н.Б. КРЕДИТТІК МОДУЛЬДІК ОҚУ ТЕХНОЛОГИЯСЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	29
11	Аликулов А.А., Игнатченко В.А., Нұралы Ә.Ғ. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИНЦИПОВ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ	33
12	Аликулов К.А., Хакимов Ф.Б., Отажонов Б.И. РОЛЬ И ЗНАЧИМОСТЬ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	37
13	Аманбай Е.Е., Жайлауова С.Е., Әбілахан Ә.Б. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРІНІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ЖОБАЛЫҚ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ДАМУ	40
14	Анарметов С. З., Курбаналиев Д.Д., Серікбай А. МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ	44

15	Анепкина М., Кыстаубаев Б. ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА СОСТОЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РК	48
16	Арапбай А.Р., Адалханкызы Ж., Сүгір А.Қ. БАНК МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ ТҮСІНІГІ ЖӘНЕ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	51
17	Арысбаева Ж.С., Софей Ж.М., Үсен А.Е. ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫНЫҢ СЕРПІНІ МЕН ҚҰРЫЛЫМЫН ТАЛДАУ	54
18	Аскаров С.М., Равшанова Н.М., Абдугаффорова С.А. ВНУТРЕННИЙ АУДИТ – СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ	58
19	Асқарқызы М., Исроилов Б.Б., Гочияев А. И. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ	62
20	Ахмаджонов И.И., Наркулова Ф.А., Эргашев Ж.Р. ҚР БЮДЖЕТ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҚАРЖЫ АҒЫНДАРЫНЫҢ ТЕҢГЕРІМДІЛІК МЕХАНИЗМДЕРІН ЗЕРТТЕУ	66
21	Ахмедова А.Р., Бараболя А.О., Сансызбай Б.Ж. КООПЕРАЦИЯ – АГРАРЛЫҚ САЛАНЫ ТИІМДІ ДАМУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТЫ	69
22	Ахметова Д.С., Мүслімов Е.Б. МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА	73
23	Әбдімүталі А.Қ., Сабыржан Ә.А., Усербай М.М. АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНДА КӘСІПКЕРЛІК ЖҮРГІЗУ МӘНІ, ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	76
24	Әбен А.А., Алданов Ж.А., Соатов З.Б. ҚАЗІРГІ НАРЫҚ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ НАРЫҚ ҚҰРЫЛЫМЫН МАРКЕТИНГТІК ТАЛДАУ	80
25	Әдехан М.Ә. КӘСІПОРЫНДА ШЫҒЫНДАР ЕСЕБІ МЕН ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰНЫН КАЛЬКУЛЯЦИЯЛАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ	82
26	Әріпқұл П.Ж., Турдибаев И.Е., Сундетилла А.Ж. ҚҰРЫЛЫС КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫ ҚЫЗМЕТІН БАҒАЛАУ КӨРСЕТКІШТЕРІ	88
27	Бақтыбай Р.Т., Амзехан М.Н., Пайзулла Д.Қ. КОМПАНИЯДА ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПЕН ПЕРСОНАЛ ЕҢБЕГІНІҢ ТИІМДІЛІГІ МЕН САПАСЫН БАҒАЛАУ	91
28	Балғабай Б.Е., Эркинов И.А., Өміртай А.Б. ИННОВАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ: ОСОБЕННОСТИ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ	95
29	Беимбет Ж.Р., Егемберді К.Е., Фаттахова З.К. СИСТЕМА БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В КАЗАХСТАНЕ	98
30	Бейсенбайқызы А., Дүйсенбек Қ.Ж., Исмаилова Ә.Ғ. КОМПАНИЯДАҒЫ СТРАТЕГИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ТҮСІНІГІ МЕН МӘНІ, ЭВОЛЮЦИЯСЫ, ПРИНЦИПТЕРІ	101
31	Бекболатова Ә.М., Саттаров Х.М., Амидова Л.Б. АНАЛИЗ РЫНКА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ	105
32	Бекмурза А.Ж., Ибадулла А.С., Жаппархан Г.М. ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	109

33	Бибол Ұ.П., Абдурахмонов Х.А., Азамат Е.Е. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫН ДАМУ	112
34	Бобоназаров Х.Ф., Рахимов А.А., Ибрагимов А.Р. РОЛЬ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ КАЗАХСТАНА	116
35	Бостан А.М., Килибаев Ұ.А., Гайсина К.Р., Батырбекова М.С. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТРАНСПОРТА В КАЗАХСТАНЕ И РОССИИ	120
36	Голтаева В.А., Дильдабаева С.Е., Ахмеджанова М.Г. РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БАНКА С КЛИЕНТАМИ	124
37	Досқара Ж.М., Тыныштық С.С., Айдарбеков Н.Е ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА БАНКОВСКИХ СЛИЯНИЙ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ КАЗАХСТАНА	128
38	Едигенова А.Т., Кулдошев Д.Б., Амонов Д.А. ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РК	132
39	Елшібек Г.С., Сейтжапарова А.М., Орынбасар А.Қ. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	136
40	Есімбек Н.Б., Мажитов М.Р., Ирискулов М.А. МАРКЕТИНГТІК - ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ, ҰН ӨНДІРУШІ КОМПАНИЯЛАР СТРАТЕГИЯСЫНЫҢ БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖӘНЕ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ	139
41	Жаббаров А.С., Бибосын Н.З., Похаруков А.М., Драганов М.А. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ КӨЛЕМІ МЕН ДИНАМИКАСЫН ТАЛДАУ	143
42	Жаримбетов Е.Е., Жандет Б.Н., Есенбай Ж.Б., Орынбек Б.Қ. ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РК	146
43	Жарқынбай А.О., Ажибек А.Г., Абылайхан А.Қ., Турсынхан М.К. ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	151
44	Жарымбет У.У., Байбол Н.А., Абралы Ж.Е., Кенжалиев А. Т. СОДЕРЖАНИЕ, ФУНКЦИИ И РОЛЬ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ	154
45	Жумадилаев В.Н., Қонахбай О.С., Бекбергенқызы А., Абдулла Қ.Е. РОЛЬ НДС В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РК	158
46	Жунисова М., Шырынбек М. ЖАСТАРДЫҢ ЖҰМЫСБАСТЫЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІНІҢ ШЕШІЛУІ	161
47	Жүзбай С.Р., Қонысбай Б.М., Насырова Р.Р. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ НДС В КАЗАХСТАНЕ	164
48	Зайыр Н.Қ., Мырзағалиұлы С., Өмірбек Х.М. ШЕТ ЕЛДЕРДЕГІ ТАЙМ – МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІНІҢ КӨМЕГІМЕН ПЕРСОНАЛДЫ ҮНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ТАЛДАУ	169

49	Зохидов Р.Р., Бобомуродов Н.К., Нигманходжаева Г.Х. ОЦЕНКА И РОЛЬ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	172
50	Ибрагим Ж.Н., Сеилханов Д.Е., Абдугаппаров К.Т. ӨНДЕУ ӨНЕРКӘСІБІ КӘСІПОРЫНДАРЫН БАСҚАРУ ТҮСІНІГІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ.....	176
51	Ибрашев Д.Н., Фатхуллоев З.Т., Издыбаева Р.М. ЦЕЛЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ....	180
52	Иманалиева С.Е., Еркебекова А.М., Әмреқұл С.Ә. СТРАХОВОЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА.....	183
53	Иманбердиева Б.Е., Инкар Д.С., Мауленберді Н.Г. РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА.....	186
54	Исабеков Т. М., Хашмия А. О. ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ПРОЦЕСТІҢ ӘЗІРЛЕУДІҢ НЕГІЗГІ АСПЕКТІЛЕРІ ЖӘНЕ БАҒЫТЫ.....	189
55	Исмаилова М.И., Джунисова Ж.А., Бойко И.Б. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС: ЕГО СТРУКТУРА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО СБАЛАНСИРОВАННОСТИ.....	193
56	Исмаилова М.С., Турдиева Р.Р., Болтабаева Д.Р. МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	196
57	Исмаилова Милана ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	199
58	Исмайыл А.Е., Жүніс А.У., Мырзам Ж.Е., Сарыбай Б.Д. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТОРГОВЛИ В РК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	203
59	Исхаков Ш.А., Вернер А.Ю., Иристаев А.З. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО И ЛОГИСТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	206
60	Каримсаков А.Ө., Мәдиархан Ж.М., Аманов Д.Е., Ерген Ж.С. БАНКТЕРДІҢ ЖИЫНТЫҚ КАПИТАЛЫН ТАЛДАУ: ОЛАРДЫҢ КАПИТАЛДАНДЫРУЫН ЖОҒАРЫЛАТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	210
61	Карсакбай С.Ж., Жақсыбек Е.Е., Бейсеуева А.Т. КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПРОГРАММЕ 1С8,3И ЕГО ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОТ ПРОГРАММЫ 1С8,2.....	214
62	Каскар Г.Е., Сайм Г.Е., Давлетяров А.А. КӘСІПОРЫНДАҒЫ ПЕРСОНАЛДЫҢ ЖҰМЫСЫН БАСҚАРУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ.....	217
63	Келес Л. МАТЕРИАЛДЫҚ ШЫҒЫНДАРҒА БАҚЫЛАУ ЖҮРГІЗУ.....	221
64	Кенжебаев Т.Н., Беркінбай Д.Б., Нұрмахан И.Б. ҰЙЫМДА КАДР САЯСАТЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ.....	223
65	Керімбаева Қ.Н., Туришбекова А.А., Шалқарбай Н.Н. АЙМАҚТЫҚ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУЫ МЕН ТИІМДІ ҚЫЗМЕТ ЕТУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ.....	227
66	Керімбек К. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ.....	230

67	Ким А.Ю., Сәрсенбек Л.Н., Машраббоев М.М., Құрбан Ә.Қ., Абдраман А.Б. ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНДАҒЫ БАНКТЕРГЕ САЛЫҚ САЛУДЫҢ РӨЛІ.....	234
68	Комилова С.О., Абдурахманов Ж.А., Абдурахимов З.И. БАНКОВСКИЙ АУТСОРСИНГ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....	237
69	Корнеева А.О., Турдимуратова А.А., Абилда К. МИРОВОЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ.....	241
70	Көпжасар А.Н., Смаилова А.Ж., Ұлықбек М.М. БАҒАНЫҢ НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ОРНЫ.....	244
71	Көпжасарова А.Қ., Алдан А.О., Қойшыбай Н.М. ҚР ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУҒА МЕМЛЕКЕТТІК- ЖЕКЕ МЕНШІК СЕРІКТЕСТІК СТРАТЕГИЯСЫ.....	246
72	Кудайберген Р.Б., Мырзатай А.М., Махамбетов К.Т. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ КАРТЫ.....	251
73	Кудиярбекова А.К., Бекмырзаева А.Қ., Сураганова А.Қ., Базарбай А.С. БАНКАРАЛЫҚ БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖӘНЕ БАНКТЕРДІҢ БӘСЕКЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ӘДІСТЕРІ.....	255
74	Кучкоров Ф.Х., Курбонова Д.О., Буронов А.У. ӨНДІРІСТІ ЖАҢҒЫРТУҒА АРНАЛҒАН ШЫҒЫНДАРДЫ БАНКТІК КРЕДИТТЕУ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ.....	258
75	Қыстаубаев Б.М., Хамедов М.В., Асадов К.Х. КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРАЦИИ МАРКЕТИНГОВОГО И ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	261
76	Курбанова Э., Гончар С. АНАЛИЗ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ТУРКЕСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ)	265
77	Қалдарбек А.М., Абдикарим А.А., Алшынбай Н.Ж., Уалихан А.Ж. ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕР – БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНЫҢ ҚАТЫСУШЫЛАРЫ РЕТІНДЕГІ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫҚ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	268
78	Қалмахан А. О., Жамбыл Е.Е., Саттархан Д.Е., Джолдыбаев М. Р. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА.....	272
79	Қуаныш А.Б., Мұсабек А.Е., Ан (Шаманаева) Ю.В. ИНТЕРНЕТ БАНКИНГ СТРАН ЗАРУБЕЖЬЯ.....	276
80	Қурбанбекова Б.А., Бахутов Р.Р., Мукимов Б.Т. ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТА СЕМЬИ.....	279
81	Құрал С.О., Көшекбай Д.А., Әмірәлиева Р.Ә. КОМПАНИЯ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІН БАҒАЛАУ ТЕОРИЯСЫ МЕН ӘДІСТЕРІНІҢ НЕГІЗДЕРІ.....	283
82	Құттыбай Б.Н., Жолдыбай А.С., Кенжебекұлы Б. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРДІҢ ЖИЫНТЫҚ НЕСИЕЛІК ҚОРЖЫНЫ: ДИНАМИКАСЫН, ҚҰРАМЫН, ҚҰРЫЛЫМЫ ЖӘНЕ САПАСЫН ТАЛДАУ.....	286

83	Қыдыр М.Б., Төреқұл М.Ж., Амангелді С.Қ. ИННОВАЦИЯЛЫҚ ФОРСАЙТ ПЕН КӘСІПКЕРЛІК ҚҰРЫЛЫМДАРДЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ЗЕРТТЕУДІҢ ЗАМАНАУИ НЕГІЗДЕРІ.....	290
84	Қыстаубаева А., Мамыров М.Ф., Перналы Қ.Т. НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ.....	293
85	Леспекова А.Л., Арыстан Ж.О. ИНДИКАТОРЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....	297
86	Маликова Д.У., Зойирова М.Р., Талгатова Д.Б. НЕОБХОДИМОСТЬ ИНТЕРНЕТ – БАНКИНГА В КАЗАХСТАНЕ.....	301
87	Мамирова Н.А., Бактибаев А.С., Үсенбек А.А. ҚР ҚОР НАРЫҒЫ ФАКТОРЛАРЫН БАҒАЛАУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ.....	304
88	Манақ Н.О. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	307
89	Маньков Я.В., Рахманкулов А.А., Иманкулов З.Н. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	311
90	Маратов Р.К., Әбдірахман Ұ.Ә., Оразбаева Р.А. СТРАТЕГИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІ ҚОЛДАНУДАҒЫ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРІБЕ.....	315
91	Маулен Ж.Ш., Зайдинов Н.Б., Полатов А.Б. ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕР КАПИТАЛЫНЫҢ ЖЕТКІЛІКТІЛІГІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ.....	318
92	Менлибаева А.М., Жақыпов И.Ж., Қасым С.Б. НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА СПРАВЕДЛИВОСТИ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ.....	321
93	Мирзабекова Г.Ф., Рузимов О.Р., Райимов А.Н. ВОПРОСЫ РИСКА В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	325
94	Мурсын С.О., Ким Д.Д., Шафигуллина А.В. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОЙ РЕКЛАМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	327
95	Муталхан Б.И., Ергеш Ж.Е., Жусипбекова А.М. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС: ЕГО СТРУКТУРА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО СБАЛАНСИРОВАННОСТИ.....	331
96	Мухтарова Г.Д., Беспалов Р.В., Мусаева М.О., Хайдаров Ж.Х. СЛИЯНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.....	333
97	Мухтарова Г.Д., Оралбеков А.Р., Хасамбаев Т.Н. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ.....	337
98	Мыңбай Н.Н., Аят О.А., Алигентова А.О. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В КАЗАХСТАНЕ.....	340
99	Мырзаханов М.С., Худайберген А.Н., Алдашова М.М. АГРАРЛЫҚ САЛАДА КӘСІПКЕРЛІК ҚҰРЫЛЫМДАРДЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ.....	343
100	Нарбеков Ж.М., Хужамурадова Д.С., Абдуразакова Ч.У. ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРДІ ҚАЙТА ҚҰРЫЛЫМДАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	346

101	Наушабекова А.Ж., Тайлақ Е.С., Хасамбаев Т.Н. ВАЛЮТАЛЫҚ ОПЕРАЦИЯЛАР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕР ТАБЫСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ РӨЛІ.....	349
102	Нуриллаева Г.О., Юнусалиев М.Б., Базарбай Д.Ж. ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ.....	352
103	Нурматов А.Б., Алимбаев А.Р., Абдуганиев И.А. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	356
104	Нұралы А.Ғ., Әбдімүтәліп Н.Б., Утегенова А.Н. ҚР ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ДАМУЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	359
105	Нұрмахамет С.Б., Айнабек М.Е., Амиров Д.А. ШАҒЫН НЕСИЕ ҰЙЫМДАРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУ-ҚР НЕСИЕ ЖҮЙЕСІН ДАМУЫДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ.....	362
106	Нұрмахан А.У., Бекмурат Н.Н., Қасымбек Ә.С. БАНКТЕРДІҢ ЖИЫНТЫҚ КАПИТАЛЫН ТАЛДАУ: ОЛАРДЫҢ КАПИТАЛИЗАЦИЯСЫН ЖОҒАРЫЛАТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	366
107	Омарәлі А.Д., Тастанбек А. А., Оралбеков А.Р. ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СТРУКТУРЕ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	370
108	Орынбай Д.О., Шегірбай Б.Б., Жүсіп А.Ж. ТОҚЫМА ӨНЕРКӘСІБІ КӘСПОРЫНДАРЫН БАСҚАРУДЫҢ ҒЫЛЫМИ-ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ.....	373
109	Орынбай Е.А., Анаралиева Б.Т., Қосақбай С.А. КӘСПОРЫНДАР МЕН ҰЙЫМДАРДА ЛОГИСТИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕРДІ БАСҚАРУ СТИЛІ.....	377
110	Отажонов К.К., Азимов Б.Б., Аманбаева А.Ж. ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ, ВЫЗОВЫ, РИСКИ.....	381
111	Очилов А.Х., Аширов Б.А., Алижонova З.А. ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУДЫҢ ЦИКЛДІК ЖАҒДАЙЛАРЫНДА БАНКТІК КРЕДИТТЕР.....	385
112	Өтепбай М.Б., Мылтықбай С.С., Тұрарқызы Д. АҚША-НЕСИЕ САЯСАТЫНЫҢ МАҚСАТТАРЫ ЖӘНЕ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫҚ НЕГІЗІ.....	388
113	Патиева С.Т., Курбаниязова Тастанов Ана Карина, Курбанкулов И.Қ. АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕПТІ ЖҮРГІЗУДІҢ МӘНІ.....	392
114	Пернебаев Р.У., Жамбыл М.С., Алимов Т.Н. ҚР ЕДБ-ДЕ ҚОЛМА-ҚОЛ АҚШАСЫЗ ТӨЛЕМ АЙНАЛЫМЫН ДАМУЫДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ ЖӘНЕ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ.....	396
115	Пернебекова А.М. БАНКТЕРДІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ӨТІМДІЛІГІН ЖЕТІЛДІРУДІҢ НЕГІЗГІ ТӘСІЛДЕРІМЕН БАҒЫТТАРЫ.....	400
116	Платошкин Д.А., Гареева А.Р. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	404
117	Полатбаева Г.Қ., Курбанкулова Ж.Т., Токсанбай Е.Б. ШЕТ МЕМЛЕКЕТТЕРДЕГІ САЛЫҚТЫҚ РЕТТЕУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	407

118	Сағатбек М.Е., Абдубеков О.М., Якуда А.Т. КТО ЗАНИМАЕТСЯ РАЗРАБОТКОЙ МСФО	411
119	Садовский И.Ю., Тлеуберген Т.Н., Нугманов И.А. ІШКІ АУДИТТІ ЖҮРГІЗУДІҢ НЕГІЗГІ МАҚСАТТАРЫ МЕН МІНДЕТТЕРІ.....	415
120	Садуахас Қ.Б., Амантай Ж.А., Қанапия А.Н. КОРОНАВИРУС ІНДЕТІ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНА ТИГІЗГЕН ӘСЕРІ.....	418
121	Сайынбек Ж. М. КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	420
122	Салибекова С.М., Абдуллаев А.Д., Омар Д.М. ЛЮДИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	423
123	Сарсебаев Ж.А., Сугирбай Ж.С., Балымбетова Б.М. ФАРМАЦЕВТИКА НАРЫҒЫНДА КӘСІПкерлік Қызметті ДАМУДЫҢ ПЕРСПЕКТИВАЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ.....	427
124	Сейдуалы Д.Ж., Есенова М.Б., Уктам З.О. ҰЙЫМ ПЕРСОНАЛЫН ТИІМДІ ІРІКТЕУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ.....	431
125	Сейтжан Қ.Н., Ақтамов Л.А., Юсупова Р.И. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА.....	435
126	Серікбай А., Утаметова Д., Орынбеков Д. ТӘУЕКЕЛ-МЕНЕДЖМЕНТТІ БАҒАЛАУДЫҢ НЕГІЗГІ КРИТЕРИЙЛЕРІ.....	438
127	Серікұлы Н., Қанатұлы А., Жұмат А.Н. ЭКОНОМИКАДАҒЫ «ИННОВАЦИЯЛЫҚ ФОРСАЙТ» ҰҒЫМЫНЫҢ ДЕФИНИЦИЯСЫ.....	442
128	Сәбитхан М.Н., Отарғали С.Е., Садуахас Е.Е. КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІН БАСҚАРУ ЖӘНЕ ОНДАҒЫ КАДР САЯСАТЫН БАҚЫЛАУ.....	446
129	Содикжонов Ф.К., Шайхисламова М.Р., Ермолин М.Д. ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И СПОСОБЫ ОЦЕНКИ.....	449
130	Спабекова Д., Абдикеримова Г.И. ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ ӨНДІРІСТІК ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘЛЕУЕТІ.....	453
131	Суюнқулов Ж.А., Матёкубов В.А., Умирзоков Х.Т АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РК.....	455
132	Суюнов Я.М., Хайдаров Т.Г., Каримов А.М. ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ.....	459
133	Тасбауов М.Б., Тастанбеков Н.Ж., Бегімхан М.М. ҚАЗАҚСТАННЫҢ АГРОӨНЕРКӘСІПТІК ӨНДІРІСІНІҢ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІН БАСҚАРУ.....	462
134	Тілеш Е.М., Кекилов Б.Х., Ермекулы А., Ан А.А. ХАЛЫҚҚА КРЕДИТ БЕРУДІҢ ИПОТЕКАЛЫҚ БАҒДАРЛАМАЛАРЫН ТАЛДАУ.....	467
135	Тлеген Ж.Ж., Ережепова Б.Н., Жумакулова Д.Н. БАНКТІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕП БЕРУ ЭЛЕМЕНТТЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ТҮРЛЕРІ.....	469
136	Тлеу Н.Б., Құдайберген А.М., Асан А.Д. ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.....	472

137	Тоқсанбай С.С., Калилов Н.Д., Рахматуллаев Е.Т. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....	476
138	Тоқтамыс Н.Ф., Караманова А.Б., Әбдікерім Н.Қ. ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ҚҰРЫЛЫМЫ, БАСҚАРУ ЕРЕЖЕЛЕРІ ЖӘНЕ ПЕРСОНАЛДЫҢ САПАЛЫ ҚҰРАМЫН ЖАҚСARTU ҚАЖЕТТІЛІГІ.....	480
139	Төлей Д.А., Қаусуар Н.С., Нуржанов Е.Н. ТОҚЫМА КӘСІПОРЫНДАРЫНДАҒЫ БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ ТӘСІЛДЕРІ.....	484
140	Трафимова Л.Г., Масаидов С.Л., Сагинбеков Т.М. СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ:МИРОВАЯ ПРАКТИКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.....	488
141	Турсынбай А.Қ., Мауленов Ж.Б., Жақсыбекқызы А. КӘСІПКЕРЛІКТІ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ.....	492
142	Убаева М.Б., Натаев Ә.М., Нурунбекова Д.К. КОРОНАВИРУС ІНДЕТІ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНА ТИГІЗГЕН ӘСЕРІ.....	495
143	Уласбеков Б.С., Азимова М.Ш., Сейсенбай А.С. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРІНІҢ ЖИЫНТЫҚ НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛІ: ОНЫҢ ДИНАМИКАСЫН, ҚҰРАМЫН ЖӘНЕ ҚҰРЫЛЫМЫН ТАЛДАУ.....	497
144	Умаралиева Д.И., Әмірекүл С.Б., Ағабек І.Е. БАҒАНЫҢ НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ОРНЫ.....	501
145	Уринбосаров А.Т., Мұхтаров Б.М., Алменов М.М. НЕСИЕ САЯСАТЫНЫҢ БЕЛГІЛЕРІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫН АНЫҚТАЙТЫН ФАКТОРЛАР.....	503
146	Уркенбай Ш.Б., Қадырәлі Ә.О., Нұралы А.Ғ. САЛЫҚ САЯСАТЫН ҚҰРУ ПРИНЦИПТЕРІ.....	506
147	Хавасханов Ж.Т., Әмзехан М., Сапар А.Е. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	509
148	Хайдаров И.И., Рахимова Ф.А., Кулдошев Д.Х. БАНКТЕРДІҢ ЖИЫНТЫҚ КАПИТАЛЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ КАПИТАЛДАНДЫРУЫН ЖОҒАРЫЛАТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	514
149	Халықбай Р.К., Аман А.Е., Әбубақиров Н.Д., Жақсылық А.М. ЭКОНОМИКАНЫ ЖАҒЫРТУ ЖАҒДАЙЫНДА ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУДІҢ БАСЫМДЫҚТАРЫ МЕН БАҒЫТТАРЫ.....	517
150	Хамдамов А.Х., Мамедова П.В., Рамазанов Б.А. ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ В КАЗАХСТАНЕ.....	520
151	Хамрокулов Х.И., Мамашарипов Б.Т., Ким В.А. АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ КАЗАХСТАНА.....	524
152	Ханатбек Қ.О., Муратқасым Е.С., Қазы А.Ғ. КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ ЛОГИСТИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖӘНЕ БАСҚАРУ.....	527
153	Ходжиматов К.Ш., Полатова Л.М., Абдусәлімов А.А. ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	531

154	Хожиматова Д.Н., Савченко Т.В., Равшанбеков З.Р., Мусурмонов М.У. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТЕН БЮДЖЕТКЕ ТҮСЕТІН САЛЫҚТАРДЫҢ ТҮСУІН ТАЛДАУ	534
155	Холмуродов А.Т., Норов А.С., Равшанов А.Х., Сергиенко К.В. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	536
156	Хорошавина Е.М., Бейсенова Ә.Ж., Шамшиддинова Ш.Ш., Абиза Р.Н., Аймахан Н.Б., Онғарбаев З.Қ. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕГАТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СЛИЯНИЙ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ	540
157	Хурсанов З.Е., Норкобылов М.А., Валиев Д.В. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ В БЮДЖЕТЕ ШЫМКЕНТА И ПУТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ	543
158	Шайзанда Б., Делишева Ұ., Бектай Б. БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТЕГІ АКТИВ ЖӘНЕ ПАССИВТЕРДІҢ РОЛІ	547
159	Шамшаркан Н.Н., Бүрлібай А.М., Мамыр Ғ.Б. ИННОВАЦИЯЛЫҚ ОРТАДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІК ҚҰРЫЛЫМДАРДЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК ТЕОРИЯСЫНА ЖҮЙЕЛІ КӨЗҚАРАС ЖӘНЕ ТҰЖЫРЫМДАМА	550
160	Шарап Н.А., Керімбай Г.Б., Батыр Ж.Ғ. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АГРАРЛЫҚ САЛАСЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ОНЫ БАҒАЛАУ	554
161	Шерданкулов Ш.М., Нарзуллаев А.Т., Нажмиддинов А.М. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ	558
162	Шерметов Т.М., Асророва С.Ш., Алмуратов А.А. ҚР-ДА ТҰТЫНУШЫЛЫҚ НЕСИЕ БЕРУ ЖҮЙЕСІН ДАМУ ДОМИНАНТТАРЫ	561
163	Энназаров С.О.Бойжонов М.У., Санакулова Н.И. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РК	562
164	Ілияс Ж., Балтаева А., Сарыбекова А. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	566
165	Эргашев Ш.Д., Бердалы Р.Н., Кудайбердиева А.Б. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНК ЖҮЙЕСІНІҢ РЕСУРСТЫҚ БАЗАСЫ: ОНЫҢ ДИНАМИКАСЫН, ҚҰРАМЫН ЖӘНЕ ҚҰРЫЛЫМЫН ТАЛДАУ	571
166	Эрмаматов М.М., Туляганова И.Ш., Ражаббоева Н.К. ОПЕРАЦИИ С ЗОЛОТОМ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ	574
167	Юлдошева Н.Т., Асламов С.А., Аскаров О.И. СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РК	578
168	Юсупов А.Б., Абдуллаев И.Ш., Сиддиков Ш.К. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РК	581
169	Eshenkulov N. TRANSMISSION OF FOREIGN TRADE AND FINANCIAL SHOCKS IN A SMALL OPEN ECONOMY	585

170	SevdaAkçam, Ayşegül Kırac, Esra Yücel	
	EXPLORING THE IMPACT OF BREXIT ON FINANCIAL MARKETS....	588
171	Sultan Ceyhan Ksü	
	DIRECTIONS FOR IMPROVING THE ORGANIZATION OF MERGER PROCEDURES OF KAZAKHSTAN BANKS.....	590

СТУДЕНТТІК ҒЫЛЫМ - 2021

*атты халықаралық студенттік ғылыми-практикалық конференциясының
МАТЕРИАЛДАРЫ*

МАТЕРИАЛЫ

международной студенческой научно-практической конференции

СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА 2021

V ТОМ

Оргкомитет не несет ответственности за материалы, не содержащие научной новизны
или оформленные с нарушением грамматики.

Подготовка оригинал-макета: З.А. Есеркепова

Подписано в печать 23.12.2021г. Формат бумаги А4.

Бумага типографская. Тираж 100 экз.

Типография «Әлем». Заказ № 2312

г. Шымкент, ул. Иляева, 7

+ 7 702 331 44 37, +7 776 331 44 37

Email: alembaspasy@mail.ru