

ISSN 2413-4953

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ТРАНЗИТНАЯ
ЭКОНОМИКА

В НОМЕРЕ:

2
2021

ОНЛАЙН БИЗНЕС НЕМЕСЕ БИЗНЕСТІ ЖЕЛІДЕ ЖҮРГІЗУ

ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ҚОҢАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНЕ COVID-19 ПАНДЕМИЯСЫНЫҢ ӘСЕРІ

ТРАНЗИТНАЯ ЭКОНОМИКА

Научно-практический журнал «Транзитная экономика» является одним из ведущих периодических научных изданий Республики Казахстан в области экономических наук, издается с июля 1997 года, имеет свою стабильную аудиторию.

На страницах журнала Вы найдете широкий спектр различных мнений и полезную информацию по вопросам экономической политики, разработки экономического механизма индустриально-инновационного развития Казахстана, проблемам развития отдельных отраслей и сфер экономики.

Публикации журнала ориентированы на специалистов и аналитиков республиканских и региональных органов управления, государственного сектора экономики, крупных народнохозяйственных структур, высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов, студентов, магистрантов, докторантов и круг читателей, проявляющих профессиональный интерес к проблемам социально-экономического развития. В редакционный совет входят ведущие ученые-экономисты Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Периодичность выхода журнала – один раз в 3 месяца.

Подписку на журнал можно оформить во всех почтовых отделениях «Казпочта», в подписных агентствах «Казпочта», «Евразия-Пресс», «Эврика-Пресс».

Индекс подписки 75781. Подписная цена на год для физических и юридических лиц – 11 200 тенге.

Издатель ИП «ХАНШАЙЫМ»:
ИИК KZ90826A1KZTD2020958, КБЕ 19
в Филиале АО «АТФ Банк» г. Алматы:
БИК ALMNMKZKA, БИН 721019401132

Условия подписки и размещение статьи
Обращаться в редакцию по адресу:
050000, г. Алматы, мкр. Мамыр-1, д. 29/7
Сайт: www.tranzit-as.kz
E-mail: tranzit_ek@mail.ru, aijan1910@mail.ru
Телефоны: 8 (747) 373 93 26, моб. 8 (701) 373 93 26

ISSN 2413-4953

Научно-практический
журнал
«Транзитная экономика»

Издается с июля
1997 года

Учредитель:
ИП «Ханшайым»

Главный редактор
Айжан Асилова

Редакционная коллегия:

Узан Искаков
(Казахстан)
Мурат Алиев (Казахстан)
Асан Сатмурзаев
(Казахстан)
Салима Барышева
(Казахстан)
Данагуль Тлеужанова
(Казахстан)
Валентина Бондаренко
(Россия)
Нина Дюлгерова
(Болгария)
Ерканат Темирханов
(Казахстан)
Жангельды Шимшиков
(Казахстан)
Назгуль Шамуратова
(Казахстан)
Махаббат Жамкеева
(Казахстан)
Петр Хайек (Чехия)

Журнал
зарегистрирован
в Министерстве
связи и информации
Республики Казахстан

Свидетельство
№ 14503-Ж

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Купешова С.Т., Кубентаева Д.Д.
Адами капиталдың экономикалық даму
кезеңдері..... 4

Сейдаханов М.Ч., Байдаулетов М.Б.
Бухгалтерлік баланс дегеніміз не және оны
өз бизнесіңізді басқару үшін қалай
пайдалануға болады?..... 12

Babar Khan, Karabaeva Zh.S.
The role of cryptocurrency mining as a
source of replenishment of the budget..... 19

Анесова А.Г.
Роль государственного регулирования в
рефинансировании ипотечного займа..... 27

ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ
ИНТЕГРАЦИЯ

Әділов Р.Е., Кудайбергенова Л.Ж.
Кәсіпорынның дағдарысқа қарсы қаржылық
диагностикасының заманауи құралдарын
жетілдіру..... 35

Нурмагамбетова А.З., Капашова У.И.
Анализ финансовых результатов деятельно-
сти предприятия..... 50

Нурмагамбетова А.З., Кожатаев А.Б.
Оценка уровня существенности согласно
МСА 320 «Существенность при планирова-
нии и проведении аудита»..... 57

**Момынкулова С., Сауранова М.,
Абдреев М.**
Өнімнің автокөлік инфрақұрылымын
дамыту тиімділігін бағалаудың теориялық-
әдістемелік аспектілері..... 63

За содержание публикуемых в журнале авторских материалов и рекламы редакция ответственности не несет.

Мнение автора не всегда совпадает с мнением редакции

Подписной индекс
75781

Формат 70×108 1/16.
Бумага офсетная
Печать Riso
Тираж 500 экз.
Цена договорная

050000, г. Алматы,
мкр. Мамыр-1, д. 29/7,
офис 156

Тел.: 8 (747) 373 93 26,
8 (701) 373 93 26

<http://tranzit-as.kz/>
tranzit_ek@mail.ru,
aijan1910@mail..ru

Отпечатано в
издательском
центре журнала
«Транзитная экономика»

©Транзитная экономика
2021

**Момынкулова С., Сауранова М.,
Абдреев М.**

Региональная инфраструктура в системе социально-экономических отношений..... 70

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Амангелдиева Ж.А.

Банктің депозиттік саясатының банк қызметіне әсері..... 76

Асилова А.С., Ибатов А.Б.

Банктің басқару жүйесіндегі тәуекел менеджменті..... 82

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Асилова А.С., Токибай Е.С.

Пандемияның әлемдік тұрғын үй ипотекалық несиелеу нарығына тигізген әсері..... 90

Абсалимова З.Б.

Развитие банковского маркетинга в Республике Казахстан..... 98

Асилова А.С., Әуесбек А.Қ.,

Коммерциялық банктердегі тәуекел түрлері, оларды басқару әдістері мен тәсілдері және жетілдіру жолдары..... 105

Асилова А.С., Карабаева Ж.С.

Рейтинг және ЖОО-ның мақсаты..... 113

Сведения об авторах..... 114

Информация о членах редакционной коллегии..... 116

Требования к содержанию и оформлению статей..... 117

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

ХҒТАБ 06.73.45

С.Т. Купешова¹, доцент, экономика ғылымдарының кандидаты
Д.Д. Кубентаева², магистрант

^{1,2} әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

АДАМИ КАПИТАЛДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ КЕЗЕҢДЕРІ

Түйіндеме. Президент Қасым-Жомарт Тоқаев халыққа Жолдауында адами капиталды дамыту, жаңа үлгідегі білім саласына инвестиция тарту мәселесіне маңыз беріп, басты бағыт етіп ұсынды. Қазақстан Республикасының қазіргі даму кезеңі нарықтық экономикамен сипатталады. Индустриялық дамудың қазіргі жағдайында, ғылыми-техникалық прогресстің өсуімен цифрландыру жағдайында адами ресурстарды басқару елдің экономикалық даму перспективаларымен тікелей байланысады.

Қазақстанның экономикалық жағдайын жақсарту үшін, біздің мемлекетіміз дүниежүзілік нарықта бәсекеге қабілетті болуы үшін, мемлекеттің өз ішіндегі кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін қадағалау қажет, яғни әрбір кәсіпорын барынша жоғары деңгейде жұмыс істеуі қажет. Қазіргі кезеңде қазақстандық экономикада әлеуметтік-экономикалық қайта құру жағдайында, сондай-ақ жаһандану аясында кадрлардың кәсібилігіне ерекше мән беріледі, бұл басқаруды оқытудың жаңа жолдарын іздеуге, адам капиталының дамуының шетелдік тәжірибесін дамытуға итермелейді. Сондықтан адами капиталды дамыту бүгінде мемлекеттің алға қойған мақсаттарының бірі болып табылады. Сонымен қатар, экономиканы цифрландыру жағдайында адами білімге, оларды ұсыну форматына түбегейлі жаңа талаптар қойылуда. Мұндай процесс білім беру жүйесін дамыту және ғылыми білімді жаңарту қажеттілігін тудырады. Бұл мақалада адам капиталын құрайтын адам білімі мен дағдыларының даму кезеңдерін ретроспективті талдау мәселесіне арналған. Жүргізілген эволюциялық талдау адамның білім сапасын өзгерту процесінің механикалық және одан әрі автоматтандырылған өндіріс құралдарын енгізумен қалай жеделдетілетіні көрсетеді.

Түйінді сөздер: адами капитал, даму кезеңдері, білім, денсаулық сақтау, экономикалық өсу.

Кіріспе. 2020 жылдың 15 шілдесінде өткен Үкіметтің кеңейтілген отырысында ҚР Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев еліміздің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің басты шарты ретінде адами капиталды дамыту мәселелеріне ерекше назар аударғаны белгілі. Президент білім беру саласы экономиканың дамуына әсер етіп қана қоймай, экономиканың

толыққанды саласы болып табылатынын атап өтті. Сондықтанда елімізде адами капиталды дамытуға үлкен назар салынып отыр.

Көптеген уақыт бойы адам капиталының мәні физикалық және табиғи капиталмен салыстырғанда маңызды емес еді. Білікті мамандар мен ғалымдар мемлекет үшін аса маңызды болған жоқ. Адами капитал рөлінің артуы осыдан екі жүз жыл бұрын пайда болды. Адами капиталдың алғашқы теориясына, ол капиталдың негізгі анықтамасы, яғни капиатал бұл – жинақталған инвестициялар арқылы табыс әкелетін тауарлардың белгілі бір қоры деген ұстаным негізінде туындайды. Демек, адами капитал теориясы білім деңгейі, физикалық денсаулық, оқу сапасы, өндірістік тәжірибе көлемі мен жалақы арасындағы белгілі бір байланысты қамтиды [1].

Адами капитал ұғымы және адами капитал теориясының дамуы Т. Шульц пен Г. Беккердің еңбектерінде алғаш кездеседі. Т. Шульц ең озық елдердегі ұлттық байлықтағы адам капиталының үлесі ұлттық байлықтың 80-90%-ын құрайтынын негіздеді [1, 11 б.]. Г. Беккердің пікірінше, адами капитал-бұл туа біткен қабілеттер мен алған білімдердің, дағдылар мен уәждемелердің жиынтығы, оларды тиімді пайдалану табыс пен өзге де игіліктердің артуына ықпал етеді [2]. Шульц пен Беккер алғаш рет арнайы білімі бар адамдардың табысы жағынан жалпы орта білімі бар адамдар алдындағы артықшылықтарын көрсетті және білім беру шығындарын өнімді инвестициялар деңгейіне, ал білімнің өзі дамудың маңызды факторы деңгейіне көтерді.

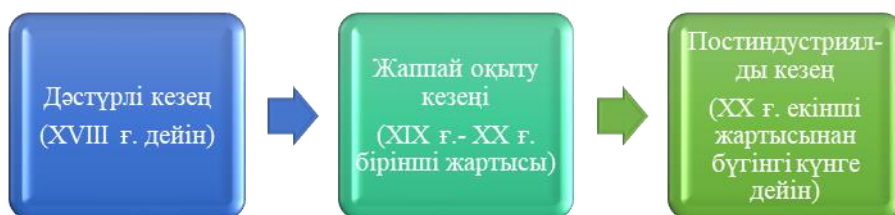
Бұл мәлімдеме Абрамовиц пен Дэвидтің, сондай-ақ Голдин мен Катцтың еңбектерінде де көрініс табады, олар 1890 жылдан бастап бір ғасырда АҚШ-та мемлекеттік саясат адам капиталын дамытуға қаржылық салымдарды екі есе арттырды, ал физикалық капиталға салым ең төменгі деңгейге дейін төмендеді [3, 1002 б.]. Голдин мен Катц білім беру өнімділігінің өсу қарқыны 1890-1915 жылдар аралығында жылына 0-29% құрады, бұл осы кезеңдегі өндірістің жан басына шаққандағы жылдық өсімінің шамамен 11% құрайды. 1915-1999 жылдар кезеңінде білім беру өндірісінің өсу қарқыны жылына 0-53%-ды немесе осы кезеңде жан басына шаққандағы өндірістің жылдық өсу қарқынының шамамен 20%-ын құрады [4, 20 б.]. Абрамовиц пен Дэвид өз еңбектерінде физикалық капиталдың жинақталуымен тікелей байланысты өндірістің жан басына шаққандағы өсу қарқынының үлесі 1800-1890 жылдар кезеңінде 56%-дан 1890-1927 жылдар кезеңінде 31%-ға және 1929-1966 жылдар кезеңінде 21%-ға төмендегенін көрсетеді [5].

Сараптамалық бөлім. Білім деңгейі, денсаулық, өмір сапасы және ғылыми білімді дамыту тұрғысынан «сапалы» адами капиталдың пайда болуы адамзаттың инновациялық дамуының бастапқы нүктесіне айналған бу машиналары мен станоктарды жасауға мүмкіндік берді.

Қазіргі уақытта экономикалық тарихтағы адами капиталды дамытудың үш кезеңге бөледі.

Дәстүрлі кезең (XVIII ғасырға дейін және қоса алғанда) жаппай адами капиталдың елеулі біртектілігімен сипатталады; құндылықтар мен компетенциялар әлеуметтік және өндірістік рәсімдерді орындау барысында қалыптасады. Мемлекет құндылықтарды қалыптастыруға – елдегі үстемдік ететін дін арқылы ғана инвестиция салады. Жаппай

жұмысшы, әдетте, артық, адам капиталының мөлшеріне қамқорлық жоқ (бірнеше ерекшеліктерді қоспағанда, адам капиталы тапшы болған кезде, жұмысшыларды импорттау жүйелері дамиды, негізінен американдық құл саудасындағы сияқты). Білім беру ерекше артықшылық болды, бірақ халықтың көп бөлігі үшін өмірлік қажеттілік ретінде қарастырылмады.



1-сурет. Адами капиталдың даму кезеңдері

Бірінші өнеркәсіптік революция еңбек өнімділігін арттыруды талап етті және XX ғасырдың бірінші жартысында индустриялық экономика мен қоғамның қалыптасуына негіз болған экономикалық дамудың жаңа бағыттаушыларын (ғылым, жалпы білім беру және пайда болған жүйелі кәсіптік білім беру) айқындады. Бұл кезең адами капитал құрылымындағы сапалы өзгерістермен сипатталды:

- өнеркәсіпте адами капиталдың, танымның және жаңа технологиялардың жинақталуы мен қалыптасуы орын алды;
- қол еңбегінен машина өндірісіне көшу орын алды, бұл адами капитал деңгейін арттыру қажеттілігін тудырды;
- ғылымның, білімнің дамуы болды, ал бұл азаматтардың әлеуметтік жақсаруына және тұтастай алғанда экономикалық жағдайға әсер етті;
- адам капиталының дамуы білімге, ғылымға, ғылыми және зерттеу ұйымдарын құруға елеулі инвестициялық салымдар есебінен озық қарқынмен жүрді [6].

Жаппай оқыту кезеңі (XIX ғасыр мен XX ғасырдың бірінші жартысы) – білікті қызметкер капитал, технологиялар және табиғи ресурстармен қатар шектеулі ресурсқа айналу. Ұлттық бәсекеге қабілеттілікті арттыруға тырысатын мемлекеттер жалпы білім беретін, содан кейін кәсіби мектепті (федералды, аймақтық немесе жергілікті деңгейде) қаржыландыруды өз мойнына алады. Бірқатар елдерде бұл процесс тегін немесе ішінара тегін медициналық қызмет көрсетуді және жұмыс беруші төлейтін еңбекті қорғау жүйесін енгізумен қатар жүреді. Осы кезеңде жаппай адами капиталды білім деңгейі мен еңбек табысы бойынша саралау басталады [7].

Адам капиталының қарқынды дамуымен және білім беру құндылығының артуымен сипатталатын екінші өнеркәсіптік революция кезеңі еңбек өнімділігі жоғары дамыған индустриялық қоғам құрған экономиканың 1830-1900 жж., 1900-1940 жж., 1940-1980 жж. технологиялық құрылымына серпін берді. Жаңа білім мен әзірлемелердің жаппай қалыптасуы еңбек өнімділігінің тұрақты өсуіне ықпал етті, білім

индустриясының пайда болуына негіз болған білікті жұмысшылар қажет болды.

Постиндустриалды кезең (XX ғасырдың ортасынан бастап қазіргі уақытқа дейін) жоғары білікті адами капитал және «жүргізуші топтар» өсудің негізгі шектеуші факторына айналуымен сипатталады.

Адам капиталына инвестициялар мемлекеттің болашағын және оның даму траекториясын айқындайды. 1990-жылдардың соңында дамыған елдердің саясаты адам капиталын дамытуға инвестицияларды ұлғайтуға бағытталды, олар жиынтығында барлық қаражаттың 70%-ын құрады, ал физикалық капиталды дамытуға тек 30% (2-сурет) .



2-сурет. Батыс елдерді және Жапонияда адами капитал құрылымының өзгеруі

Елдердің техникалық әлеуетін дамыта отырып, адами капиталдың рөлі артып, қазіргі заманғы талаптарға бейімделуге қабілетті жоғары білікті кадрларға деген қажеттілік артып келеді, демек, мемлекеттің технологиялық қуатын құру үшін білім беруді жаңғырту және ғылымды дамыту мәселесі өткір болуда.

Алдағы уақытта әлеуметтік құзыреттер – қоғамдағы өз жағдайын түсіну және оны оңтайландыру қабілеті (әлеуметтік, экономикалық, құқықтық білім және қолданбалы іскерліктер) мен коммуникативтік құзыреттіліктер (шет тілдерін меңгеру және бейнелі ойлау, гуманитарлық білім) шешуші мәнге ие болады. Дамыған елдерде білім экономикасын қалыптастыру және ақпараттық қоғам құру басталады. Бұл кезең әлемдік экономиканың жаһандануымен сипатталады, бұл білім беру саласының шекараларын жоюға әкелді. Дамыған елдерде білім индустриясы экономиканың жетекші саласына айналады.

Өнеркәсіптік революция адами капиталды дамытуда және әлемдік қоғамдастықта жаңа технологиялық құрылымдардың қалыптасуында шешуші рөл атқарды. 1-кестеде технологиялық құрылымдар Д. Кондратьевтің макроциклдері мен ұзын толқындары тұрғысынан ұсынылған [8].

1-кесте. Өндірістің даму сатыларына қатысты адами капиталдың даму кезеңдері

Кезең	Жыл	Техникалық құрылым	Мемлекет	Ғылымды ұйымдастыру формасы	Білім деңгейі
1-ші өндірістік революция	1770-1830	Тоқыма, канал құрылысы, су және жел құрылғылары, шойын өндірісі	Голландия, Ұлыбритания, Франция, Бельгия	Жеке ғылыми қызмет	Сауаттылықтың таралуы, мамандықтар бойынша оқытудың қалыптасуы
2-ші өндірістік революция	1830-1900	Бу машиналары, т/ж, көлік және пароход жасау, кара металлургия, көмір өндірісі	Голландия, Ұлыбритания, Франция, Бельгия, АҚШ	Арнайы ғылыми орталықтардың пайда болуы	Жалпылама және арнайы білім беру
	1900-1940	Электротехника, бейорганикалық химия, әуе және көлік құрылысы, болат өндірісі			
	1940-1980	әуе-, көлік-, трактор жасау, түсті металлургия, органикалық химия, синтетикалық каучук, мұнай өндірісі	Голландия, Ұлыбритания, Франция, Бельгия, АҚШ, ЕО, Канада, КСРО, Жапония, Аустралия		
3-ші ғылыми-техникалық революция	1980-2020	Электроника, робототехника, биотехнология, лазерлік және басқа да оптика, фототехника, қашықтан басқару, ғарыш, газ	Голландия, Ұлыбритания, Франция, Бельгия, АҚШ, ЕО, Канада, Ресей және бұрынғы КСРО мемлекеттері, Сингапур, Корея, Үндістан, Бразилия, Мексика	Ғылымның білім және экономика индустриясының бөлігі болып қалыптасуы	Орта білім деңгейінің жоғарлауы және жоғары білімнің қарқынды дамуы
	2020-2060	Молекулалық биология жетістіктеріне, жасанды интеллект жүйелеріне, ғаламдық ақпараттық желілерге, интеграцияланған жоғары жылдамдықты көлік жүйелеріне негізделген робототехника, биотехнология			

Еңбектің жаңа түрлеріне көшу экономиканың дамуына қажетті серпін береді және еңбекке қабілетті жастағы халықтың үлесін қысқартудың теріс әсерін жоюға көмектеседі. McKinsey&Company жүргізген зерттеулер бойынша өндірісте жаңа технологияларды меңгерген адамдар санының артуымен еңбек өнімділігінің өсуі байқалады (2-кесте) [9].

2-кесте. Өндірісте жаңа технологияларды игеру есебінен еңбек өнімділігінің өсуін бағалау

Уақыт	Жаңа технологиялар	Өнімділіктің өсуі, % жылда
1850-1910	Бу машиналары	0,3
1993-2007	Механикалық жұмыстар	0,4
1995-2005	Ақпараттық технологиялар	0,6
2015-2065	Жасанды интеллект, машиналық оқыту және роботизация	0,8-1,4

Білім экономикасы адами капиталды дамытуға түбегейлі жаңа ережелерді енгізеді және олардың орындалуын талап етеді, оның негізгі факторлары шығармашылық, инновациялық ойлау және өмір бойы оқу қабілеті болып табылады. Қазіргі әлемде ұлттық даму стратегияларында басты назар адами капиталды дамытуға, атап айтқанда, халықтың өмір сүру сапасын, денсаулық сақтау мен білім беруді, сондай-ақ ғылымды, инновациялық және зияткерлік дамуды арттыруға аударылады.

Қорытынды. Жалпы адами капиталды дамыту индексі бойынша Қазақстан әлемдік рейтингте 51 орында тұр [10]. Тәуелсіздік алғанымызға небәрі 30 жыл болған ескеретін болсақ, бұл жақсы көрсеткіш. Дегенмен, елімізде білім беру саласы мен денсаулық сақтау саласын инвестициялаудың тұрақты, ретке келтірілген жүйесінің жоқ. Анықталған мәселені шешу үшін келесідей қағидаларды жүзеге асыру керек деп санаймын: адами капиталды дамытуда адалдық, парасаттылық және сыбайлас жемқорлыққа төзбеушілікті қамтитын негізгі құндылықтарды бірінші орынға шығару. Егер бұл құндылықтар Қазақстанда нық бекітілген болса, Үкімет еліміз үшін жоспарлап отырған болашақтың пайымын іске асыру оңайырақ болады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Schultz T.W. Investment in Human Capital //The American Economic Review. – 1961. – Vol. L1, № 1. – P. 1-17.
2. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. – New York, 1975. – URL: //http://www.nber.org/chapters/c3730.pdf.
3. Galov O., Moav O. Fro Physical to Human Capital Accumulation Inequality and the Process of Development // Review of Economic Studies. – 2004. – № 71. – P. 1001-1026.

4. Goldin C., Katz L. F The Legacy of U.S. Educational Leadership: Notes on Distribution and Economic Growth in the 20th Century //American Economic Review. – 2001. – № 91. – P. 18-23.
5. Abramovitz M., David P. A. Two Centuries of American Macroeconomic Growth From Exploitation of Resource Abundance to Knowledge-Driven Development. – Stanford Institute for Economic Policy Research Stanford University, Stanford, CA, 2001. – 236 p. – URL: <https://myweb.rollins.edu/tlairson/pek/davidusecogth.pdf>.
6. Запарий В.В., Нефедов С.А. История науки и техники/Учебное пособие. – Екатеринбург, 2014. – 336 с.
7. Авербух В.М. Шестой технологический уклад и перспективы России (краткий обзор) //Вестник Ставропольского государственного Университет а. – 2010. – № 71. – С. 34-48.
8. Корчагин Ю. Измерение национального человеческого капитала [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=1&page=119>.
9. Galor O., Klemp M. The Biocultural Origins of Human Capital Formation // Working Papers / Brown University, Department of Economics. – 2018. – №. 6. – P. 14-28
10. The World Bank, World Development Indicators (2017) // GDP statistics. – URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

С.Т. Купешова¹, доцент, кандидат экономических наук

Д.Д. Кубентаева², магистрант

^{1,2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Этапы экономического развития человеческого капитала

Аннотация. В Послании народу Президент Касым-Жомарт Токаев подчеркнул важность развития человеческого капитала и инвестиций в новые виды образования. Современный этап развития Республики Казахстан характеризуется рыночной экономикой. В современных условиях промышленного развития, в условиях цифровизации с ростом научно-технического прогресса, управление человеческими ресурсами напрямую связано с перспективами экономического развития страны.

Чтобы улучшить экономическую ситуацию в Казахстане, сделать нашу страну конкурентоспособной на мировом рынке, необходимо контролировать конкурентоспособность предприятий внутри государства, то есть каждое предприятие должно работать на самом высоком уровне. В настоящее время в условиях социально-экономической трансформации казахстанской экономики, а также в условиях глобализации особое внимание уделяется профессионализму кадров, что способствует поиску новых путей обучения менеджменту, развитию зарубежного опыта развития человеческого капитала. Поэтому развитие человеческого капитала сегодня является одной из целей государства. В то же время в условиях цифровизации экономики предъявляются принципиально новые требования к че-

ловеческим знаниям, формату их представления. Такой процесс требует развития системы образования и модернизации научных знаний. Статья посвящена проблеме ретроспективного анализа этапов развития человеческих знаний и умений, составляющих человеческий капитал. Эволюционный анализ показывает, как процесс изменения качества человеческого знания ускоряется за счет внедрения механических и дальнейших автоматизированных средств производства.

Ключевые слова: человеческий капитал, этапы развития, образование, здравоохранение, экономический рост.

S.T. Kupeshova¹, docent, candidate of economic sciences

D.D. Kubentayeva², undergraduate

^{1,2} al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Stages of economic development of human capital

Abstract. In his Address to the people, President Kassym-Jomart Tokayev emphasized the importance of developing human capital and investing in new types of education. The current stage of development of the Republic of Kazakhstan is characterized by a market economy. In modern conditions of industrial development, in the context of digitalization with the growth of scientific and technological progress, human resource management is directly related to the prospects for the country's economic development.

To improve the economic situation in Kazakhstan, to make our country competitive in the world market, it is necessary to control the competitiveness of enterprises within the state, that is, each enterprise must operate at the highest level. Currently, in the context of the socio-economic transformation of the Kazakh economy, as well as in the context of globalization, special attention is paid to the professionalism of personnel, which contributes to the search for new ways of teaching management, the development of foreign experience in the development of human capital. Therefore, the development of human capital today is one of the goals of the state. At the same time, in the context of the digitalization of the economy, fundamentally new requirements are imposed on human knowledge, the format of its presentation. This process requires the development of the education system and the modernization of scientific knowledge. The article is devoted to the problem of retrospective analysis of the stages of development of human knowledge and skills that make up human capital. Evolutionary analysis shows how the process of changing the quality of human knowledge is accelerated through the introduction of mechanical and further automated means of production.

Keywords: human capital, stages of development, education, healthcare, economic growth.

М.Б. Байдаулетов¹, экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы

М.Ч. Сейдаханов², магистрант

^{1,2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

БУХГАЛТЕРЛІК БАЛАНС ДЕГЕНІМІЗ НЕ ЖӘНЕ ОНЫ ӨЗ БИЗНЕСІҢІЗДІ БАСҚАРУ ҮШІН ҚАЛАЙ ПАЙДАЛАНУҒА БОЛАДЫ?

Түйіндеме. Сіз бухгалтерлік баланстың не екенін білесіз бе? Сіздің барлық бухгалтерлік есептеріңіздің ішінде олар ең маңызды болып саналады. Алайда көптеген бизнес-көшбасшылар әлі күнге дейін оған мән бермейді.

Сіз өз компанияңыздың қаржылық менеджментіне көмектесу үшін осы есепті пайдалана аласыз және өз активтеріңізді, құқықтарыңызды, міндеттемелеріңізді, үшінші тұлғалардың капиталын, пайда резервтері мен кіріс көздерін тексере аласыз.

Егер сіз қаржы саласында білім алмаған болсаңыз және қаржылық есептілік құрылымын толық білмесеңіз – бухгалтерлік балансты құру шағын бизнес иелері үшін күрделі міндет Бухгалтерлік баланс-статистикалық есеп объектілері сандық мәндерімен топтастырылған кесте. Есепке алу объектілерін екі тұрғыдан қарауға сәйкес: мүлік және осы мүлікті қаржыландыру көздері. Баланс екі бөліктен тұрады: мүлік түрлері мен топтары бойынша көрсетілетін актив және ұйымның меншікті капиталы мен міндеттемелері көрсетілетін пассив. Бухгалтерлік баланс есепті күнгі ақшалай бағалаудағы ұйымның мүліктік және қаржылық жағдайын сипаттайды.

Мақалада бухгалтерлік есеп берудің негізгі нысандарының бірі ретінде бухгалтерлік баланстың егжей-тегжейлі сипаттамасы, оның түрлері мен кәсіпорынның қаржысын басқарудағы маңызы, Қазақстан Республикасы Қаржы Министрлігінің жаңа бұйрығына сәйкес өзгерістері жазылған. Мақалада сондай-ақ активтің, пассивтің, оның әр тарауы мен баптарының экономикалық мәні баяндалады.

Түйінді сөздер: бухгалтерлік баланс, актив, міндеттеме, капитал, дебиторлық берешек, кредиторлық берешек, қорлар, таза пайда.

Кіріспе. *Бухгалтерлік баланс дегеніміз не?*

Бухгалтерлік баланс – сіздің бизнесіңіздің жағдайын бақылау үшін пайдаланылатын негізгі төрт қаржылық есеп нысанының бірі, сондай-ақ ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп, меншікті капиталдағы өзгеріс туралы есеп және пайда мен зиян туралы есеп.

Сіздің балансыңыз бизнес-жоспарыңызға енгізілуі керек. Мұны компанияңыздың қаржылық жағдайының суреті ретінде көріңіз, яғни белгілі бір уақыттағы, мысалы, айдың, тоқсанның, жылдың аяғындағы сіздің меншігіңіз бен қарыздарыңыз.

Активтер дегеніміз – бұл банктегі қолма-қол ақша, қорлар, көлік құралдары, құрал-жабдықтар, ғимараттар және дебиторлық берешек, яғни тұтынушылардың сізге сатылым үшін беруге тиіс ақшасы.

Сіздің беруге тиіс ақша қаражаттарыңыз міндеттемелер деп аталады, мысалы, кредиторлық берешек. Оған сатып алуларға төлеуге тиіс ақша, төлеуге тиісті салықтар мен еңбекақы және де несие мен ипотекалар жатады.

Сіздің меншігіңіз (активтер) бен қарыздарың (міндеттемелер) арасындағы айырмашылық иесінің таза құны немесе меншікті капиталы деп аталады. Басқаша айтқанда, барлық міндеттемелер орындалғаннан кейін қалған ақша иелеріне тиесілі болады.

Сіздің бизнесіңіз үшін бухгалтерлік баланстың қандай көмегі бар?

Бір қарағанда, бухгалтерлік баланс сіздің бизнесіңіздің қолма-қол ақша алу мен жұмсаудағы қалыпты құбылыстарды кеңейту мен басқаруға арналған қаржылық ресурстарының бар-жоғы туралы немесе ақша резервтерін нығайтуға шұғыл назар аудару қажеттілігі туралы түсінік береді.

Операциялық басқару тұрғысынан алғанда, бухгалтерлік баланс қай жерде ақшаның жиналуы керектігі, тауарлық-материалдық қорларды басқару және шоттарды төлеу туралы түсінік береді.

Сіздің балансыңызды қалай дайындауыңыз керек?

Бухгалтерлік кітапта көрсетілген барлық операциялардың дұрыстығын тексеру үшін ай сайын шағын бухгалтерлік балансты қолданған дұрыс. Егер сізде көптеген өзгерістер болса, бір немесе бірнеше кірістер мен шығыстар сіздің бухгалтерлік кітапта қалмаған болуы мүмкін.

Осы шектеудің арқасында сіз әрқашан өз шотыңызға шындыққа сәйкес түзетулер енгізіп отыруыңыз керек, ал активтер мен міндеттемелер бойынша осы өзгертулердің жиынтығы тең болуы керек.

Сіздің балансыңыз шешім қабылдауды талдау құралы болып табылады ма?

Иә. Біз кез-келген бизнес үшін балансты талдау құралын қарастыруымыз керек, өйткені ол оның шоттарының жалпы жағдайын көрсетеді. Ол менеджерлерге компанияның кірістілігі мен инвестициялардың кірістілігін анықтауға көмектесетін қаржылық мәліметтермен қамтамасыз етеді. Қараңыз!

Сіздің бизнесіңіздің активтері сіздің міндеттемелеріңізден көп болған кезде біз оң таза пайда туралы айтамыз. Активтер мен міндеттемелер тең болған кезде нөлдік таза құн көрсетіледі. Осылайша, сіздің міндеттемелеріңіз активтеріңізден көп болған кезде теріс таза құн көрсетіледі. Сіздің компанияңызда нөлдік немесе теріс таза құны болған сайын, кіріс көздерін кеңейту, көбірек капиталды инвестициялау немесе төленбеген қарыздарды жинау арқылы оны жоюға қадам жасаған дұрыс.

Бухгалтерлік баланстың қаржылық көрсеткіштер үшін маңызы қандай?

Осы құжат арқылы сіз кейде басқа құжаттардың көмегімен компанияның кейбір қаржылық көрсеткіштерін талдап, бақылай аласыз. Бұл бухгалтерлік баланс көрсеткіштер сияқты талдау мен шешім қабылдау үшін қолданылатын құрал екенін көрсетеді.

Нәтижелер мен талқылаулар. Астында сипатталған бес көрсеткішке және олар ұсынған нәтижелерге назар салыңыз.

Таза пайда маржасы. Бұл маржа сіздің компанияның әр сатылым немесе қызметпен қанша ақша өндіретінін көрсетеді. Оны есептеу үшін белгілі бір кезеңдегі жалпы кірістерді пайда мен шығындар туралы есепте табуға болатын таза пайдаға бөліңіз. Таза пайда маржасының пайызын анықтау үшін осы нәтижені 100-ге көбейтіңіз.

Пайданың өсу қарқыны. Баланста табылған қорытындылардың бірі – компанияның бүкіл өміріндегі жинақталған пайдасы. Ағымдағы жылдың бухгалтерлік балансында және алдыңғы жылдардың есебінде сіз компанияңыздың кірісінің өсуін жылдан-жылға есептей аласыз.

Меншікті капиталдың қайтарымы. Баланста көрсетілген капиталды компанияның таза кірісіне бөлу арқылы сіз өзіңіздің бизнесіңізге қанша ақша түсетінін көрсететін үлестік пайыздың кірісін есептей аласыз.

Активтердің қайтарымы. Атап айтқанда, көлік құралдары, жылжымайтын мүлік, жабдықтар және жылжымалы мүлік сияқты активтің активтеріне қатысты активтердің қайтарымы оларды сатып алуға салынған инвестицияларды ескере отырып, олардың қанша ақша құрайтындығын көрсетеді. Бұдан басқа, нақты нәтижелер алу үшін сіз осы есептеуді кірістердің бір бөлігі мен активтердің бір элементін қолдана отырып жасай аласыз. Мысалы, сатушыларға корпоративті автомобильдерді ұсынатын сақтандыру компаниясы қол қойылған келісімшарттардың жалпы құнын осы сатылымға қол жеткізу үшін жауапты сатушы қолданған автомобильді пайдалану құнына бөледі. Немесе жаңа кеңсенің ашылуына қатысты сіз жалпы кірісті оны ашу үшін салынған капиталды бөлуге болады. Бұл сізге басқа факторларды қамтитын неғұрлым күрделі панорама аясында – кеңейтуге жұмсалған инвестицияның жалпы кірісін анықтау үшін қажет.

Қарыз қатынасы. Осы коэффициентті алу үшін компанияның қысқа мерзімді міндеттемелерін есептеп, оларды жалпы активтерге бөлу керек. Осы арақатынасты пайыздық түрде алу үшін осы нәтижені 100-ге көбейтуге болады. Осы көрсеткішті талдай отырып, қатынас неғұрлым төмен болса, сіздің компанияңыз үшін соғұрлым жақсы болады. Егер бұл өте жоғары болса, сіздің шығындарыңызды және тіпті процестеріңізді бір уақытта өлшеп, қарызыңызды азайтып, жалпы және таза кірісті көбейтетін уақыт келді [1].

Баланстық көрсеткіштермен көрсеткіштерді қалай есептеу керек?

Көрсеткіштер – бұл компанияның өнімділігі мен денсаулығын білудің маңызды құралы. Кейбір көрсеткіштер балансты бағалау процесінде көмектеседі және сізге дұрыс шешім қабылдау үшін сенімді және заманауи түрде экономикалық және қаржылық жағдай туралы білуге мүмкіндік береді. Міне, бірнеше маңызды көрсеткіштерді қалай есептеу керек:

Активтердің кірістілігі = таза табыс / жиынтық активтер;

Акционерлік капиталдың кірістілігі = таза кіріс / акционерлік капитал;

Активтердің айналымы = таза кіріс / акционерлік капитал;

Ағымдағы өтімділік = ағымдағы активтер / ағымдағы міндеттемелер;

Жалпы өтімділік = (ағымдағы активтер + ұзақ мерзімді активтер) / (ағымдағы міндеттемелер + ұзақ мерзімді міндеттемелер);

Берешек деңгейі = міндеттемелер / акционерлік капитал [2].

Өз бизнесіңізді басқару үшін бухгалтерлік балансты қалай пайдалануға болады?

Өз бизнесіңізді басқару үшін бухгалтерлік балансты пайдалану үшін алдымен ағымдағы және негізгі активтерге назар аударыңыз. Ағымдағы активтерді келесі 12 айда ақшалай қаражаттарға айырбастауға болады:

Банктегі қолма-қол ақша: қолма-қол ақшаны есепке алу және үш-төрт аптаның ішінде не болатынын болжау сізге жалақы төлеуге, шоттарыңызды төлеуге және өзіңіз төлеуге жеткілікті қаражатыңыз бар-жоғын білуге мүмкіндік береді.

Дебиторлық берешек: Сіз сатылымды жасап, өнімді немесе қызметті ұсыну шығындарын өзіңіз көтердіңіз, енді төлеуді күтудесіз. Клиенттердің уақтылы төлем ақы жасап жатқанын бақылау үшін немесе қоңырау шалып, төлемнің төлену керектігін ескерту үшін балансты пайдаланыңыз. Егер сіз клиенттер төлемді кешіктіретінін білсеңіз, келесі сатылымды тоқтату туралы ойлануыңыз мүмкін. Төлемдердің жасалу мерзімінің тізімі дебиторлық берешектің ескіруі деп аталады.

Қорлар: Егер сіздің бизнесіңізде тауарлық-материалдық құндылықтар болса, онда сіз жоспарланған сатылымдарды қанағаттандыра алатындығыңызға және тым көп қорлар қалып қалмауына сенімді болуыңыз керек. Өндіріс кәсіпорында қорлардың үш деңгейі болуы мүмкін, олардың әрқайсысын басқару керек – шикізат, процестегі және дайын өнім. Түгендеуді басқаруға көмектесетін қаржылық коэффициент тауарлы-материалдық айналым деп аталады.

Енді сіздің міндеттемеліңіздің шоттарын қарастырайық.

Міндеттемелердің алғашқы үш түрі ағымдағы міндеттемелер деп аталады, өйткені олар әдетте келесі 12 айда төленеді.

Кредиторлық берешек: Сізге несие бойынша төлеуге мүмкіндік беретін жеткізушілердің болуы керемет. Осы міндеттемелерді қадағалап, уақытында төлейтіндігіңізге көз жеткізіңіз. Егер бұл мүмкін болмаса, сатушымен байланысыңыз да, төлемді қашан жасайтындығыңызды айтыңыз. Сатушылар көбінесе жедел төлем үшін жеңілдіктер ұсынады, сондықтан сіздің қаражатыңыз болса, төлем күнін жіберіп алмаңыз. Несиелік картаңызға төленген сатып алулар осы бөлімде қамтылған.

Салықтар: тұтынушылардан жиналған қосылған құн салығын есепке алу. Бұл сіздің ақшаңыз емес, өйткені сіз үкімет үшін салық жинаушы болып табыласыз. Қызметкерлердің жалақысынан ұсталатын жалақыға салынатын салықтар сіздің ақшаңыз емес.

Несиелер: Егер сізде алдағы 12 айда төлем жасалуы керек несиелер болса, олар осында көрсетілген. Төлем күндерін жіберіп алмаңыз, өйткені кейбір жағдайларда бұл сіздің несиеңізді дефолтқа әкелуі мүмкін.

Ұзақ мерзімді несиелер: Бұған төлем 12 айдан асатын мерзімі өткен несие кіреді.

Ағымдағы активтер мен ағымдағы міндеттемелерді біріктіретін қаржылық қатынас ағымдық қатынас деп аталады (ағымдағы активтердің ағымдағы міндеттемелерге қатынасы). Қатынас мәні 1-ден жоғары болуы керек, бұл сіздің төлемқабілеттілігіңіздің жоғары екенін көрсетеді [3].

Бухгалтерлік баланстың үшінші бөлімінде сіздің таза пайдаңыз көрсетіледі. Сіздің компанияңыз жыл сайын қымбаттағанға жеке қанағаттанушылықтан басқа, банктік несиелерде таза пайда белгілі бір

деңгейде сақталуы керек деген ереже бар, сондықтан сіз өзіңіздің таза пайдаңыздың төмендемеуін қадағалап отыруыңыз керек. Мұнда кесте 1-де 2020 жылдың 31 наурызындағы бизнестің суретін көрсететін жеңілдетілген баланстың мысалы келтірілген:

1-кесте. Бухгалтерлік баланстың үлгісі

<i>Қысқа мерзімді активтер:</i>	<i>Қысқа мерзімді міндеттемелер:</i>
Ақша қаражаттары 75,000 тг.	Кредиторлық берешек 50,000 тг.
Дебиторлық берешек 125,000 тг.	Салық 20,000 тг.
Қорлар 50,000 тг.	
Қ.м. активтердің 250,000 тг. барлығы	Қ.м. міндеттемелердің 70,000 тг. барлығы
<i>Ұзақ мерзімді активтер:</i>	<i>Ұзақ мерзімді міндеттемелер:</i>
Негізгі құралдар 100,000 тг.	Несилер 100,000 тг.
	Таза пайда: 180,000 тг.
Активтер барлығы 350,000 тг.	Міндеттемелер және 350,000 тг. таза пайда барлығы

Жоғарыдағы үлгіден 350,000 тг. активтердің 170,000 тг. міндеттемелердің және 180,000 тг. таза пайданың қосындысына тең екенін көреміз [4].

Баланстың болмауының салдары қандай?

Баланс тек болу керек нәрсе ғана емес. Бұл құжат сіздің компанияңыз ұшырайтын түрлі процестер мен жағдайларға көмектеседі. Сондықтан, сізде бухгалтерлік баланстың жоқтығының негізгі салдарын төменде қараңыз.

Салық процедураларынан қорғау. Бухгалтерлік баланс салық процедуралары үшін маңызды дәлелдер көзі болып табылады және осы құжаттағы ақпаратты талқылау кезінде пайдалануға болады. Алайда, компания оны ұсынбаған кезде, қорғаныс әлсіз болады және ұйымның сәйкес еместігін және оның құжаттары мен процестерінің ұйымдастырылмағандығын дәлелдейді.

Өнімділікті талдау. Сіздің компанияңыздың қаржылық нәтижелері осы құжатпен белгілі болады, өйткені ол басқа көрсеткіштер арасында пайда туралы маңызды мәліметтерді ашады. Сондықтан, оны елемей, компания тек бір ақша ағынына ие болады. Бұл ақпарат стратегия мен талдауды орындау үшін жеткілікті емес. Сонымен қатар, бұл міндетті болғандықтан, сіздің компанияңыз сот бақылауымен қайта құру туралы өтініш бере алмайды [5].

Қорытынды. Қорытындылай келе, бухгалтерлік баланс – ұзақ мерзімді және күнделікті негізде сіздің бизнесіңізді басқаруға қолданылатын негізгі қаржылық есептіліктің бірі екенін түсіндік. Бухгалтерлік балансты зерттеу бухгалтерлік баланстың бөлімдері мен баптарында келтірілген деректерді танысудан, яғни баланстағы ақпаратты оқудан басталады. Сіз балансты дайындауды бухгалтерге тапсыруыңыз мүмкін, бірақ ол сіздің бизнесіңіздің көрінісі болғандықтан, сіз оны қалай оқып, пайдалану керектігін түсінуіңіз қажет.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Баймуханова С.Б. Қаржылық есеп. Алматы, 2007. – 24 б.
2. Hal Shelton, «Balance sheet», San-Francisco, 2019. – 55 б.
3. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. Мәскеу, 2010. – 104 б.
4. Лашинская Н.В. Бухгалтерлік (қаржылық) есептілік. Мәскеу. «Перспектива» баспасы, 2004.
5. Родостовец В.К. және т.б. Кәсіпорындағы бухгалтер есеп. Алматы, 2003. – 78 б.

M.B. Baidauletov¹, candidate of economic sciences, senior lecturer

M.Ch. Seidakhanov², undergraduate

^{1,2} al-Farabi Kazakh national University, Almaty, Kazakhstan

What is balance and how can you use it to run your business?

Abstract. Do you know what a balance sheet is? Of all your accounting records, they are considered the most important. However, many business leaders still do not pay attention to this.

You can use this report to help with your company's financial management and check your assets, rights, liabilities, third-party capital, profit reserves, and revenue sources.

Balance sheet-a table in which statistical accounting objects are grouped by their numerical values. According to the consideration of accounting objects from two points of view: property and sources of financing of this property. The balance sheet consists of two parts: an asset that is reflected by Types and groups of property, and a liability that reflects the organization's equity and liabilities. The balance sheet describes the property and financial position of the organization in monetary valuation as of the reporting date

If you are not educated in finance and do not fully understand the structure of financial statements, creating a balance sheet can be a difficult task for small business owners. The article contains a detailed description of the balance sheet as one of the main forms of Accounting, its types and significance in the management of the enterprise's finances, changes in accordance with the New Order of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan. The article also describes the economic value of an asset, liability, and each of its chapters and articles.

Keywords: consolidated balance sheet, assets, liabilities, capital, accounts receivable, accounts payable, funds, net profit.

М.Б. Байдаулетов¹, кандидат экономических наук,
старший преподаватель

М.Ч. Сейдаханов², магистрант

^{1, 2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Что такое баланс и как вы можете использовать его для управления своим бизнесом?

Аннотация. Вы знаете, что такое бухгалтерский баланс? Из всех ваших учетных записей они считаются наиболее важными. Однако многие бизнес-лидеры до сих пор не придают этому значения.

Вы можете использовать этот отчет, чтобы помочь финансовому менеджменту вашей компании, и проверить свои активы, права, обязательства, капитал третьих лиц, резервы прибыли и источники дохода.

Бухгалтерский баланс-таблица, в которой объекты статистического учета сгруппированы по числовым значениям. В соответствии с рассмотрением объектов учета с двух точек зрения: имущество и источники финансирования этого имущества. Баланс состоит из двух частей: актива, отражаемого по видам и группам имущества, и пассива, отражающего собственный капитал и обязательства организации. Бухгалтерский баланс характеризует имущественное и финансовое положение организации в денежной оценке на отчетную дату

Если вы не получили знания в области финансов и не в полной мере разбираетесь в структуре финансовой отчетности – составление бухгалтерского баланса может стать сложной задачей для владельцев малого бизнеса. В статье изложено подробное описание бухгалтерского баланса как одной из основных форм бухгалтерской отчетности, его виды и значение в управлении финансами предприятия, изменения в соответствии с новым приказом Министерства финансов Республики Казахстан. В статье также излагается экономическая сущность актива, пассива, каждой его главы и статьи.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, актив, обязательство, капитал, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, запасы, чистая прибыль.

Babar Khan¹, Master

Zh.S. Karabayeva², Master of Economic Sciences

¹ Zhao Tong Da Sue University, Lanzhou City, Gansu Province, China

² al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

THE ROLE OF CRYPTOCURRENCY MINING AS A SOURCE OF REPLENISHMENT OF THE BUDGET

Abstract. In this article, we talk about bitcoin and analyze the role of cryptocurrencies in the modern world: a global view of the cryptocurrency, what functions it performs, and what you need to know to be ready for a new world with a cyber economy. Cryptocurrency technology consists in the fact that, by eliminating the need for an intermediary, it supports an infrastructure in which strangers can do business with each other. This is achieved due to the fact that the most important function of maintaining accounting registers is transferred from centralized financial institutions to a network of autonomous ones.

By eliminating intermediaries along with their commissions, the cryptocurrency allows you to reduce the costs of doing business, as well as eliminate corruption that existed in intermediary structures and among politicians involved in the orbit of the latter's activities. The open accounting register used by cryptocurrencies brings to the surface the internal mechanism of the economic and political system, previously hidden behind the impenetrable walls of centralized financial institutions. Indeed, the potential of this technology as a means of ensuring transparency and control extends far beyond the sphere of money circulation and payments. And it can no longer be ignored and learned about it only from rumors and individual news.

The phenomenon of cryptocurrency remains virtually unexplored from the standpoint of microeconomics. Especially relevant is the analysis of the supply and demand of these currencies, from which, according to according to the authors, it is possible to draw a conclusion about the upcoming transformation of the oligopolistic markets that determine the nature of the modern economy into markets of monopolistic competition-as conventional money is replaced by digital money. To ensure that markets and the economy are not disorganized by the decentralization of issuance and regulation, the Russian authorities should prepare for the launch of a sovereign cryptocurrency within the framework of a national or joint (with allied countries) model of "cryptonomics".

Keywords: cryptocurrency, bitcoin, electronic transfers, international transfers.

Introduction. According to Bloomberg, unusually wet weather with moderate temperatures in Northern Europe allowed to fill the reservoirs of hydroelectric power plants to the highest level, which is why the cost of electricity in the Nordic countries was close to zero for a long time, and average prices in 2020 were about a third of those recorded in Germany, the largest European electricity market.

At the end of December 2020, Sweden and Norway became the centers of profitable bitcoin mining thanks to the wettest weather in at least the last 20 years. Due to the filled reservoirs of hydroelectric power stations, the cost of electricity in these countries has significantly decreased, the reduction in production costs coincided with an increase in the price of bitcoin almost four times.

Iran controls 4.5% of all Bitcoin mining in the world. Subsidized electricity prices and economic sanctions restricting access to foreign currency have made Iran a major base for cryptocurrency mining, according to Elliptic, an analytical company that estimates that the country is home to 4.5% of all Bitcoin mining in the world.

According to the Cambridge University Bitcoin Mining Electricity Consumption Index, Yunnan was the fourth-largest region in China in terms of mining speed after Xinjiang, Sichuan, and Inner Mongolia as of April 2020. Yunnan then represented 5.42% of the global hashrate, that is, it overtook all countries in mining, with the exception of China, the United States, Russia and Kazakhstan.

Kazakhstan has decided to attract \$738 million of investments in cryptocurrencies and mining. In mid-June 2020, the Minister of Digital Development, Innovation and Aerospace Industry of Kazakhstan, Askar Zhumagaliyev, said that the country expects to attract 300 billion tenge (about \$738 million) of investment for cryptocurrency mining projects. The authorities want to receive such funds from investors within three years. According to Zhumagaliyev, mining farms have already brought investments of 82 billion tenge (over \$200 million) to Kazakhstan. In the future, this figure will grow significantly. By mid-June 2020, there are only 14 active mining farms in the country, so the industry has "great potential". These farms are located in the northern regions, in Pavlodar, East Kazakhstan regions and Uralsk.

The government has studied the experience of other countries in the field of mining and cryptocurrencies - the United States, Sweden and South Korea. Zhumagaliyev believes that such activities as mining are becoming part of everyday life.

Literature review. In June 2020, deputies discussed a bill that categorically prohibits the issuance and circulation of unsecured crypto assets. The new draft law regulating digital technologies in Kazakhstan actually legalizes the mining of cryptocurrencies and assigns the miners the right of ownership to the "extracted" digital assets.

Earlier, the government and the parliament of Kazakhstan agreed not to impose taxation on miners. However, the fee is planned to be introduced for those token holders who exchange them for money [1].

In June 2020, the bitcoin hashrate exceeded 130 EH/s and approached the historical maximum of 136.24 EH / s, which was set in March 2020. The total amount of computing power in the network of the first cryptocurrency increased after another recalculation of the complexity. It took place on June 4, and over the last month the value decreased by 15%, to 13.73 T.

The block release interval was reduced to 7 minutes at the standard value of 10 minutes. Thanks to this, the miners are more than 100 blocks ahead of the expected order of their release. Mempool was also completely cleared of unconfirmed transactions. The average transaction processing fee fell to \$1, although

it exceeded \$6.6 on May 20. Despite an 84 percent decline from the maximum, the figure remains several times higher than normal levels. For example, on January 1, it was \$0.29, and in mid-April - \$0.39. At the end of May 2020, Iranian President Hassan Rouhani, at a meeting with representatives of the Central Bank, the Ministry of Energy and the Ministry of Information and Telecommunications Technologies, announced the need to develop a set of measures to regulate the crypto currency at the state level.

As part of the national strategy, Rouhani instructed to develop regulatory acts and find a way for the state to generate income from mining cryptocurrencies. At the end of May 2020, the Iranian parliament adopted a proposal to extend to digital currencies the requirements of laws regulating the turnover of foreign currencies in the country, as well as the import and export of funds from the state. If the relevant law is adopted, any cryptocurrency exchange operating in Iran will have to obtain a license from the Central Bank for its operation.

Iran was among the first states to officially allow mining, and later the National Tax Administration of Iran announced tax breaks for those citizens who will return their mining operations to Iranian jurisdiction. As of January 2020, in less than a year, Tehran has issued about 1 thousand permits for the extraction of cryptocurrencies to citizens of the state. In May 2020, Iran accounted for 4% of the global hashrate-the computing power used to mine bitcoin. Compared to September 2019, this value has doubled. According to observers, Rouhani decided to develop the topic of cryptocurrencies, since it can have a positive impact on the country's economy, which is under US sanctions. It is noteworthy that in February 2020, the administration of US President Donald Trump expressed concerns that crypto-currencies could be used to circumvent sanctions, including by Iran [2].

The creators of bitcoin put halving in its algorithm in order to make the issue of cryptocurrency controlled. It is assumed that over time, bitcoin will be mined more and more expensive and more difficult, new coins will be released to the market more and more slowly. This will curb cryptocurrency inflation. When central banks of various countries actively develop ideas for creating national digital currencies to help the economy affected by the COVID-19 coronavirus pandemic, supporters of digital money call the limited issue of bitcoin a great advantage.

Crypto enthusiasts hope that the holding will significantly affect the bitcoin exchange rate. The previous two "halves" of bitcoin have had a significant long-term impact on the price of the digital asset. Although the coin did not immediately double on the day of the halving, the value of the cryptocurrency steadily increased for several months after each such event.

It is expected that the least efficient miners will no longer be able to participate in mining, if the reduction in the size of the reward is not compensated by the growth of the exchange rate, which is why computing power will increasingly be concentrated in the hands of large players. In addition, it is possible to slow down the release of blocks, but it is unlikely to be long-term.

A month before the 50% reduction in the reward of miners for the extracted block, the bitcoin exchange rate rose by 26% and for some time exceeded \$10 thousand. By 12: 00 Moscow time on May 12, 2020, the price of one bitcoin is \$8796 [3].

The authorities of a Chinese city are starting to mine cryptocurrency using renewable energy. On April 28, 2020, it became known that the authorities of the city of Ya'an in the Chinese province of Sichuan supported cryptocurrency mining farms using renewable energy from local hydroelectric power plants. The relevant document was published by the Municipal Economic and Information Bureau and the Ya'an Municipal Development and Reform Commission.

China is known to be a major player in the cryptocurrency mining industry. According to a CoinShares report, at the end of 2019, Chinese bitcoin miners were responsible for as much as 66% of the global hashrate (total computing power of mining equipment), with 54% coming from Sichuan Province. However, due to the spread of the coronavirus, the country began to lose its position in the global cryptocurrency market. In April 2020, the cryptocurrency business decided to leave Baite-previously the largest bitcoin farm in China. Instead of Bitcoin, Baite decided to focus on altcoins. One of the reasons for leaving the market was the upcoming two-fold reduction in the remuneration of miners for joining the block in May 2020. In addition, local mining enterprises are negatively affected by outdated equipment. In March 2020, it became known that more than 40 bitcoin mining enterprises in China were forced to stop their activities due to the fact that Bitmain Antminer S9 ASIC miners were no longer effective [4].

According to Crypto Mining Data BTC.com, the two-week average hash-rate of bitcoin reached 85 hash/s. Thus, the hashrate of bitcoin has increased by about 8 times since the previous record in December 2017. Such a pronounced growth indicates an increase in investment in cryptocurrency, which indicates the confidence of investors in the long-term prospects of this direction.

In addition, the efficiency of mining equipment is increasing. In the summer, several new models of integrated circuit (ASIC) miners with an average hash power of about 55 terahashes/s appeared on the market. Assuming that the 35-hash/s increase in mining power that occurred in mid-June 2019 was due to new hardware, it can be calculated that more than half a million such machines have connected to the bitcoin network.

Powerful ASIC mannerisms from major manufacturers such as Bitmain, Canaan, InnoSilicon, and Micro BT cost between \$1,500 and \$2,500 apiece. Thus, when connecting half a million of these machines, the leading manufacturers of miners could receive an income of \$1 billion in three months. At the same time, demand for mining equipment has significantly exceeded supply, partly due to the rainy summer in southwestern China, which allowed for cheap electricity. For the same reason, there is growing interest in the East Siberian region of Russia, where the Bratskaya HPP can become a source of cheap energy for mining.

It is assumed that the growth rate of mining will only grow, and by the end of the year, the average total hashing power of bitcoin will exceed the threshold of 100 hash / s for the first time in history [5].

In September 2019, it became known about the exemption of miners from taxes in Iran. However, those people and companies who have agreed to return the earned funds to the country can count on this indulgence. The new initiative was introduced by the Iran National Tax Administration (INTA). According to the ministry, the extraction of digital money is recognized as a taxable activity in the country, so it can be subject to the principles in the context of the repat-

riation of foreign income, which are established by the central bank. The exemption from income tax on funds returned from abroad and on those earned on the territory of Iran looks logical, since if only the first part of such a proposal is introduced, then the business will export all the earned capital and import it back into the country so that it is exempt from income tax. However, the miners claim that most of the income (70-80%) from the production of cryptocurrencies is directed to the expansion of business in Iran.

In the summer of 2019, the Iranian government recognized the mining of cryptocurrencies as a separate type of industrial activity. This legalized mining, but companies involved in it must obtain a license to operate in the country.

Research methods. According to a study published in the scientific journal Joule, the electricity used for bitcoin produces about 22 megatons of carbon dioxide per year. This is the same as, for example, the city of Kansas City in the United States. Cambridge University has created a special website that evaluates the "economic life path" of all bitcoin miners. The researchers use the average price of a kilowatt per hour (\$0.05) and the energy demand of absolutely all computers used to generate cryptocurrency. So they can calculate how much electricity is consumed at any given moment.

According to experts, bitcoin mining takes about 0.21% of the world's energy supply, and lighting-0.25%. At the same time, hydroelectric power plants are able to "feed" the entire bitcoin network 77 times, various types of biofuels and waste processing — 11 times, and solar, wind and other "green" power plants – 26 times].

To mine cryptocurrency, you need computers of high computing power that consume a lot of electricity. Accordingly, the profit from mining directly depends on the cost of electricity in a particular country. The most profitable way to earn cryptocurrency is in Venezuela, where mining 1 bitcoin costs \$531. As explained by the publication Crypto Daily, electricity in this South American country is subsidized by the state, which explains such a low cost [6].



Picture 1. 15 countries with the highest cost of mining crypto-currency

In second place, Trinidad and Tobago: to "mine" 1 bitcoin here you need to spend \$1,190. Also in the top three most profitable countries for mining was Uzbekistan with an indicator of \$1788. A more extensive list of 15 countries with the lowest electricity costs for cryptocurrency mining includes several other countries of the former USSR: Ukraine (\$1,852), Belarus (\$2,177), Kazakhstan (\$2,835). As for Russia, it is't in this list, since the cost of 1 bitcoin in terms of energy costs in our country is \$4,675 [7].

Conclusion. The creator of a bitcoin farm in Switzerland, Guido Rudolfi, is sure that cryptocurrencies are necessary for the world, just as the Internet was once needed. Rudolfi has been studying the new phenomenon for a long time, tried to create several farms and eventually settled on the village of Lintal. The largest bitcoin farm in the country, of course, is located in the area with the cheapest electricity. But despite the fact that at least two European cities have impressive farms, more than half of the capacity of the entire bitcoin network is concentrated in China.

Cryptocurrencies, we note, are better than conventional currencies (money) in that they are not subject to inflation, but to deflation – the growth of public utility and purchasing power due to the combination with the blockchain, the technology of automatically blocking their unsecured reproduction. But they are also worse than the usual monetary liquidity due to the same deflation, because of which they will be protected, saved instead of real property. Thus, the sense of possession of property, material property, which for centuries nourished power over markets and people, disappears. Now this one power becomes not only immoral, but also economically unprofitable. Money and profit, in the forms of capital and interest that have prevailed up to the present time, will probably have to remain in the past

To address the issues of regulating the circulation of cryptocurrencies, it will probably be necessary to create a different body instead of the central bank, authorized to license crypto issues and take measures against violators of license requirements. Legal restrictions in this area, focused, on the one hand, on the adaptation and development of digital technologies in the financial sector, on the other hand, on minimizing the transformation costs that are inevitable in connection with the transition of the market economy to a new, more complex one and poorly represented form, should be the subject of development by the leading scientific centers of the country.

REFERENCES

1. Paul Vigna, Michael Casey. *the_new_digital_age_read*. How Bitcoin and Blockchain are Changing the Global Economic Order. Publisher - Man Ivanov and Verber. Feb 2020
2. Eric Schmidt and Jared Cohen. *The New Digital Age*. How technology is changing people's lives, business models, and the concept of states. Alfred A. Knopf New York 2013
3. <https://www.tadviser.ru/index.php>
4. <https://www.youtube.com/watch?v=K8kua5B5K3I>

5. <https://www.youtube.com/watch?v=RqEgF7NCJ-0>
6. <https://www.tadviser.ru/a/399008>
7. https://www.bestchange.ru/?utm_source=yan&utm_medium=cpc&utm_campaign=59420085&utm_content=10302070097&yclid=3176073358728798208

Бабар Кхан¹, магистр

Ж.С. Қарабаева², экономика ғылымдарының магистрі

¹ Джао Тонг университеті, Ланчжоу қ., Ганьсу провинциясы, Қытай

² әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Бюджетті толтыру көзі ретіндегі криптовалютаның рөлі

Түйіндеме. Бұл мақалада біз Биткоин туралы сөйлесіп, Қазіргі әлемдегі криптовалюталардың рөлін талдаймыз: криптовалютаға жаһандық көзқарас, ол қандай функцияларды орындайды және кибер экономикамен жаңа әлемге дайын болу үшін не білу керек. Cryptocurrency технологиясы делдалдың қажеттілігін жою арқылы бейтаныс адамдар бір-бірімен бизнес жүргізе алатын инфрақұрылымды қолдайды. Бұл Бухгалтерлік есеп регистрлерін жүргізудің маңызды функциясы орталықтандырылған қаржы институттарынан автономды желіге берілетіндігіне байланысты қол жеткізіледі.

Делдалдарды олардың комиссияларымен бірге жою арқылы cryptocurrency бизнесті жүргізу шығындарын азайтуға, сондай-ақ делдалдық құрылымдарда және соңғысының орбитасына қатысқан саясаткерлер арасында болған сыбайлас жемқорлықты жоюға мүмкіндік береді. Cryptocurrencies қолданатын ашық бухгалтерлік есеп регистрі бұрын орталықтандырылған қаржы институттарының өткізбейтін қабырғаларының артында жасырылған экономикалық және саяси жүйенің ішкі механизмін көрсетеді. Шынында да, бұл технологияның мөлдірлік пен бақылауды қамтамасыз ету құралы ретіндегі әлеуеті ақша айналымы мен төлемдер саласынан асып түседі. Енді оны елемеуге және ол туралы тек қауесеттер мен жеке жаңалықтардан білуге болмайды.

Cryptocurrency феномені Микроэкономика тұрғысынан зерттелмеген күйінде қалады. Әсіресе, осы валюталардың сұранысы мен ұсынысын талдау өзекті болып табылады, авторлардың пікірінше, қазіргі экономиканың сипатын анықтайтын олигополистік нарықтардың монополиялық бәсекелестік нарықтарына алдағы өзгеруі туралы қорытынды жасауға болады-өйткені қарапайым ақша сандық ақшамен ауыстырылады. Нарықтар мен экономика эмиссия мен реттеуді орталықсыздандыру арқылы реттелмеуі үшін Ресей билігі "криптоэкономиканың" ұлттық немесе бірлескен (одақтас елдермен) моделі аясында Егеменді криптовалютаны іске қосуға дайындалуы керек.

Түйінді сөздер: криптовалюта, биткоин, электронды аударымдар, халықаралық аударымдар.

Бабар Кхан¹, магистр

Ж.С. Карабаева², магистр экономических наук

¹ Университет Джау Тонг, г. Ланджоу, провинция Гансу, Китай

² Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Роль майнинга криптовалюты как источника пополнения бюджета

Аннотация. В этой статье мы поговорим о биткойне и проанализируем роль криптовалют в современном мире: глобальный взгляд на криптовалюту, какие функции она выполняет и что нужно знать, чтобы быть готовым к новому миру с киберэкономикой. Технология криптовалюты заключается в том, что, устраняя необходимость в посреднике, она поддерживает инфраструктуру, в которой незнакомые люди могут вести бизнес друг с другом. Это достигается за счет того, что важнейшая функция ведения учетных регистров передается от централизованных финансовых учреждений к сети автономных.

Устраняя посредников вместе с их комиссиями, криптовалюта позволяет снизить затраты на ведение бизнеса, а также устранить коррупцию, которая существовала в посреднических структурах и среди политиков, вовлеченных в орбиту деятельности последних. Открытый регистр учета, используемый криптовалютами, выводит на поверхность внутренний механизм экономической и политической системы, ранее скрытый за непроницаемыми стенами централизованных финансовых институтов. Действительно, потенциал этой технологии как средства обеспечения прозрачности и контроля выходит далеко за рамки сферы денежного обращения и платежей. И его уже нельзя игнорировать и узнавать о нем только из слухов и отдельных новостей.

Феномен криптовалюты остается практически неисследованным с точки зрения микроэкономики. Особенно актуальным является анализ спроса и предложения этих валют, из которого, по мнению авторов, можно сделать вывод о предстоящей трансформации олигополистических рынков, определяющих характер современной экономики, в рынки монополистической конкуренции-поскольку обычные деньги заменяются цифровыми деньгами. Чтобы рынки и экономика не были дезорганизованы децентрализацией эмиссии и регулирования, российским властям следует подготовиться к запуску суверенной криптовалюты в рамках национальной или совместной (со странами-союзниками) модели "криптоэкономики".

Ключевые слова: криптовалюта, биткойн, электронные переводы, международные переводы.

А.Г. Анесова, докторант
Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РЕФИНАНСИРОВАНИИ ИПОТЕЧНОГО ЗАЙМА

Аннотация. Обеспечение граждан доступным жильем является одной из приоритетных задач государства. Ипотечное кредитование указывается как один из основных инструментов финансирования рынка жилья. Ипотечное кредитование характеризуется длительными сроками предоставления ссуд. Такой подход выгоден для заемщика, имеющего возможность равномерно погашать задолженность при невысокой нагрузке на личный бюджет, но для кредитора это вызывает необходимость рефинансирования выданного кредита. Рефинансирование является неотъемлемой частью ипотечного кредитования. Главная задача рефинансирования состоит в снижении риска ликвидности, которому подвергается кредитор при потребности в финансовых ресурсах, в то время когда они находятся в активных операциях. Главная особенность сущности рефинансирования, выделяемая в определениях различных авторов - прекращение старых обязательств и появление новых.

Методологической основой исследования стали работы зарубежных ученых, которые представляют различные подходы к принятию решения о рефинансировании. Практическая значимость представленной работы заключается в том, что автор анализирует государственное регулирование рынка ипотеки и дает оценку реализации программы рефинансирования ипотечных жилищных займов/ипотечных займов, утвержденной/постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 24.04.2015г. №69. Помимо этого, ценность исследования состоит в обосновании необходимости развития участия государства на ипотечном рынке.

Ключевые слова: рынок жилья, ипотечный рынок, финансирование рынка жилья, государственное регулирование, программа рефинансирования ипотечных займов, ипотечные ценные бумаги, ипотечный кредит.

Введение. Одну из ведущих ролей на ипотечном рынке во многих странах играет государство. Казахстанский ипотечный рынок не является исключением. Государственное регулирование ипотечного рынка предопределяет перечень инструментов финансирования, который будет доступен для субъектов рынка, а также предполагает повышение доступности жилья для населения, обеспечение стабильного спроса на объекты жилищного рынка. В рамках исследования предполагается представить анализ основных вех развития рынка ипотеки и влияния на это государства, в том числе с точки зрения инструментов финансирования рынка.

С 2015 года Национальный банк Казахстана (НБ) реализует программу рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, направленную на сохранение единственного жилья, снижение долговой нагрузки и устране-

ние валютных рисков для ипотечных заемщиков. Первая часть программы предусматривает рефинансирование ипотечных кредитов, выданных в период с 2004 по 2009 год. Это был период, когда цены на жилье были переоценены, и все ипотечные кредиты были выданы в долларах США, а также все заемщики, пострадавшие от финансового ипотечного кризиса. По результатам анализа реализации программы Президент РК поручил Правительству и НБ разработать ряд мер, направленных на поддержку ипотечных заемщиков, испытывающих трудности с обслуживанием ипотечных кредитов, относящихся к категории социально уязвимых слоев населения, а также заемщиков, единственное имущество которых было передано на баланс Банка в результате выполнения ими кредитных обязательств [1].

НБ выделил 130 млрд тенге на поддержку заемщиков. Программа реализована и на сегодняшний день оказана помощь 28 тысячам заемщиков на сумму 171,4 млрд тенге, уменьшена компенсация задолженности, комиссий, штрафов на сумму более 56 млрд тенге. С учетом револьверного механизма количество рефинансируемых кредитов до 2026 года составит более 40 тысяч. Вторая часть программы стартовала 27 марта 2018 года и предусматривает рефинансирование валютных ипотечных кредитов физических лиц в тенге по курсу Национального банка на 18 августа 2015 года (188,35 тенге за доллар США). Сумма курсовой разницы (156 млрд тенге) возмещается за счет средств НБ. Банки сократят задолженность заемщиков по вознаграждениям, комиссиям и штрафам на сумму более 136 млрд тенге. В банки было подано более 9 тысяч заявок на рефинансирование от валютных ипотечных заемщиков, из которых 8 840 кредитов на сумму 78,7 млрд тенге были одобрены для рефинансирования. Но есть категории граждан СВС, которые не обращаются или даже не пытаются узнать об этой программе, инвалиды и ветераны войны, лица, приравненные к инвалидам и участникам Великой Отечественной войны, инвалиды 1 и 2 групп, имеющие или воспитывающие детей-инвалидов, пенсионеры по старости, репатрианты, многодетные матери, лица, страдающие тяжелыми хроническими заболеваниями и другими долгами, на 01.03.2020 года достиг 1613975 млрд тенге, сумма задолженности NPL 180+ составляет 104 576 млрд тенге.

Целью данного исследования является оценка реализации программы рефинансирования ипотечных займов, утвержденной постановлением Правления НБКЗ. Роль государства в решении этих задач очень существенна, поэтому важно оценить те меры, которые уже были предприняты для формирования наиболее эффективной стратегии достижения указанных показателей.

Экспериментальная часть. С. Ю. Масленченков понимает под рефинансированием мобилизацию коммерческими банками ресурсов для покрытия выданных ссуд или текущего кредитования [2].

В.В. Кияткина определяет рефинансирование как процесс движения стоимости, имеющей свой кругооборот, при котором происходит преобразование денежных потоков и возникают новые обязательства [3]. В мировой практике процесс рефинансирования затрагивает большое число участников и различается в зависимости от типа экономического агента, осуществляющего рефинансирование, от источника рефинансирования и

инструментов. В агрегированном виде процесс рефинансирования во многих финансовых системах становится типовым, представляя собой определенную модель рефинансирования ипотечных кредитов.

Рефинансирование, как правило, недоступно во многих европейских странах, включая Францию, Германию, Испанию и Италию [2]. Тем не менее, микроданные показывают, что к 2010 году более 10% ипотеки во Франции, Испании и Португалии, и более 35% в Германии и Нидерландах, были использованы рефинансирования для ранее полученного ипотечного кредита. Ипотечное рефинансирование не является бесплатным в Европе, но это не означает, что оно не существует. Модель включения подразумевает что доступность рефинансирования позволяет домохозяйствам «управлять» своим долгом увеличивая тем самым возможность домовладения [3]. Это говорит о том, что домохозяйства используют возможности рефинансирования для получения подтвержденные условия заимствования, такие как снижение ежемесячных платежей. Тем не менее, рефинансирование также является средством использования «копилки» жилищного благосостояния [5].

Утверждается, что процесс рефинансирования прост. Это не займет много времени, некоторые люди могут быть обескуражены путаницей и чрезмерно высокой оценкой документов, задействованных в Италии [6]. Все эти причины несколько проясняют, почему некоторые люди не рефинансировали свою ипотеку. Необычно то, что некоторые недооценивали эффективный доход от рефинансирования.

В данной статье также рассматривается и оценивается литература, посвященная государственной политике и программам, влияющим на поведение заемщиков. В частности, оценивает влияние программы доступной модификации жилья (НАМР) [7].

НАМР помогает заемщикам, когда невозможно избежать дефолта. Эта многомиллиардная программа оказывает финансовую поддержку кредиторам. Другими словами, оценивает НАМР, программу, нацеленную на заемщиков с небольшой долей капитала, предоставляющую гарантию федерального займа для обеспечения их рефинансирования [8]. Согласно государственной программе рефинансирования в Италии, основывалась на законе Берсани, но население не использовало его возможности, поскольку согласно последним исследованиям, одной из основных причин была финансовая безграмотность населения [6].

Закон Берсани предполагает рассмотрение косвенных финансовых стимулов. Эти стимулы предлагают гораздо лучшие условия кредитования. Эти условия достигаются в условиях возрастающей конкуренции. Затраты на рефинансирование ипотечного кредита на рынке США невысоки в тот момент, когда в результате снижения стоимости залога возникает уменьшенная доля в рефинансировании [8].

Результаты и обсуждения. Мы изучаем возможность рефинансирования заемщиков. Мы анализируем период с момента введения нового ипотечного законодательства до конца 2020 года. Мы будем использовать два типа источников наших собственных данных. Прежде всего, он включает в себя данные об уровне кредитоспособности, которые информируют об условиях ипотеки и характеристиках заемщика. Второй набор описывает способность к финансовой грамотности и опыт

работы заемщиков. По данным Нацбанка, 34 банка выдали ипотечные кредиты физическим лицам 242 083, сумма задолженности составляет 1 677 438, из них просроченные кредиты более 90 дней (NPL 90+), сумма задолженности составляет 148 532, количество заемщиков 8103.

2017 году рынок ипотеки впервые за последнее десятилетие преодолел порог роста за 10%. По итогам сентября портфель банковских займов на приобретение и строительство жилья для населения составил 1,16 триллиона тенге, на 13% больше, чем в сентябре 2016 года. Один из факторов резкого роста платежеспособного спроса на ипотеку стал механизм рефинансирования ипотечных займов. Ипотечники Казахстана могут значительно сократить расходы на ежемесячную оплату по ипотеке за счет переформатирования условий жилищного займа и снизить кредитное бремя на 20% [10].

Объем ипотечного кредитования населения увеличился в апреле 2021 года на 3,6%, до 2 453,5 млрд. тенге. Рефинансирование ипотечных жилищных займов (ипотечных займов) осуществляется 18 банками и 3 ипотечными организациями. Обзор финансового сектора РК за апрель 2021 года 32.01.05.2021 г. на рефинансирование одобрено 29 116 заявок на сумму 184,2 млрд. тенге, рефинансировано 28 136 займов на сумму 171,86 млрд. тенге, из них с 2020 года рефинансировано 1 486 займов на сумму 13,6 млрд. тенге. В рамках второй части Программы, банками в декабре 2020 года завершена конвертация валютных ипотечных займов, выданных до 01.01.2016 г. За период реализации первой и второй частей Программы банками проведена конвертация 27 202 валютных ипотечных займов на сумму 222,6 млрд тенге.

В рамках третьей части Программы банками проводится работа по оказанию ипотечным заемщикам, займы которых ранее были рефинансированы в рамках Программы по категории СУСН (социально-уязвимый слой населения), дополнительной помощи в виде уменьшения задолженности заемщика и установления льготных графиков погашения, а также возврату в собственность заемщика единственного жилья, числящегося на балансе банка. Данная работа завершается 1 июля 2021 г. утверждены изменения и дополнения в Программу, направленные на оказание дополнительной помощи в виде дальнейшего снижения долговой нагрузки и сохранения единственного жилья для заемщиков из числа СУСН. С учетом принятых поправок, меры финансовой поддержки дополнительно будут оказаны ипотечным заемщикам, являющимся законными представители несовершеннолетних и лиц, имеющих инвалидность, а также заемщикам, на попечении, которых находится лицо, имеющее статус, которые несут расходы на содержание, лечение нетрудоспособных граждан. Опекунство должно быть подтверждено на 1 января 2021 года.

Дополнительно, в рамках Программы меры поддержки будут оказаны гражданам из категории СУСН, имеющим ипотечные займы, выданные ликвидированным АО «Банк Астаны» и рефинансированным по первому направлению Программы. Для поддержки ипотечных заемщиков с низким уровнем дохода принятыми поправками закрепляется сохранение индивидуальных доходов заемщика, относимых к СУСН, в пределах двух прожиточных минимумов.

Таблица 1 – Информация о количестве принятых, одобренных и рефинансированных банками заявок по состоянию на 01.01.2021г. (валютные ипотечные займы)

№	Регионы Казахстана	Поданные заявки		Одобренные заявки		Рефинансированные	
		Кол-во	Сумма задолженности по основному долгу (тыс.тенге)	Кол-во	Сумма задолженности по основному долгу (тыс. тенге)	Кол-во	Сумма задолженности по основному долгу (тыс. тенге)
1	г. Нур-Султан	862	9 709 301	822	7 928 056	771	7 084 864
2	г. Алматы	3 724	77 846 221	3 518	53 464 405	3 343	47 096 843
3	г. Шымкент	845	4 739 591	806	3 862 725	756	3 595 441
4	Акмолинская область	146	884 104	141	735 076	135	693 231
5	Актюбинская область	426	2 605 507	413	1 896 104	403	1 710 141
6	Алматинская область	476	7 099 479	471	3 621 308	463	3 569 245
7	Атырауская область	308	2 171 522	274	1 712 080	255	1 531 222
8	Восточно-Казахстанская область	592	2 544 943	541	1 677 217	500	1 479 405
9	Жамбылская область	285	1 103 778	270	1 029 594	264	995 952
10	Западно-Казахстанская область	198	1 022 025	186	762 076	182	638 103
11	Карагандинская область	799	4 039 094	744	2 857 020	715	2 616 577
12	Костанайская область	286	1 397 060	280	1 181 015	275	1 138 382
13	Кызылординская область	60	337 711	55	303 417	49	291 459
14	Мангистауская область	255	2 220 291	237	1 769 180	227	1 729 419
15	Павлодарская область	441	1 815 074	421	1 401 056	407	1 333 954
16	Северо-Казахстанская область	198	827 598	192	715 143	191	658 257
17	Туркестанская область	1	495	1	495	1	495
*	ИТОГО	9 902	120 363 793	9 372	84 915 966	8 937	76 162 992

Примечание – составлено автором по данным Агентства по регулированию и развитию финансового рынка Республики Казахстан

Как описано в таблице город Алматы занимает лидирующую позицию среди всех регионов в Казахстане. Поданные заявки почти полностью одобряются и рефинансируются. Город Шымкент и Нур-Султан также активно использовали государственную поддержку.

Основным оператором программы жилищного строительства «Нұрлы жер» является холдинг «Байтерек». Пять из 11 компаний, которые входят в холдинг, непосредственно участвуют в реализации программы. Это АО «Жилстройсбербанк», АО «ИО «Казахстанская ипотечная компания», АО «Фонд гарантирования жилищного строительства», АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и АО «Байтерек девелопмент». Одно из интересных предложений от государства по программе «Нұрлы жер» – это льготная ипотека под 10% годовых. На эти цели из Национального фонда ежегодно, в течение 10 лет, планируется выделять 10 млрд. тенге. Финансовым агентом по этому направлению является АО «ИО «Казахстанская ипотечная компания».

Таблица 2 – Рефинансирование ипотечных займов в сегменте 7 БВУ

	min	max	среднее	популярное
Эффективная ставка (%)	3,6	19,9	14,8	-
Минимальный срок (мес.)	6	36	25	36
Максимальный срок (мес.)	120	300	216	240
Минимальная сумма (тыс.тг)	1500	1500	1500	1500
Максимальная сумма (тыс.тг)	50 000	100 000	84 286	100 000
Примечание – составлено автором из источников данных корпоративных сайтов БВУ РК				

Была составлена таблица рефинансирования ипотечных займов. Тут сравнили услуги коммерческих банков и рассчитали примерный расчет ежемесячных показателей для доступности информации физическим лицам.

Заключение. Проведенное исследование показало, что на современном этапе развития рынка государство играло одну из основных ролей. Достаточно активно на уровне государства формировалась нормативно-правовая база, которая позволяла регулировать операции на рынках жилья и ипотеки, а также деятельность их субъектов. Основным источником финансирования рынка жилья было ипотечное кредитование. Действия государства были направлены на обеспечение граждан страны доступным жильем, в том числе за счет ипотечных кредитов. Для многих решение о рефинансировании было мотивировано желанием снизить ежемесячные платежи по ипотеке. Значительная доля тех, кто рефинансировал, также заимствовала дополнительные средства, взяв новую ипотеку, которая была больше, чем непогашенный остаток по их прежней ипотеке плюс расходы на закрытие. Кроме того, многие домовладельцы воспользовались рефинансированием возможность перехода от ипотеки с регулируемой ставкой к ипотеке с фиксированной ставкой. Например, когда процентные ставки падают, большинство рефинансирований приводят к снижению ежемесячных платежей по ипотечным кредитам для заемщиков, однако ипотечные инвесторы получают соответственно более низкий процентный доход. А также был проведен анализ по рефинансированию ипотечных займов. В качестве информационной базы использовались данные Национального Банка РК, Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка, Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. www.nationalbank.kz
2. Масленченков Ю.С. Технология и организация работы банка: теория и практика. – Москва, Перспектива, 1998. – 221 с.
3. Кияткина В.В. Теоретические основы современных моделей рефинансирования ипотечных кредитов // Бизнес в законе. - 2010. – № 3. – С. 274-278.
4. Schelkle, 2012; Международный валютный фонд, 2008; Шварц и Сибрук, 2009.
5. Agarwal, S., Ben-David, I., and V. Yao, 2017, Systematic mistakes in the mortgage market and lack of financial sophistication, *Journal of Financial Economics* 123(1), 42-58.
6. Agarwal, S., Rosen, R.J., and V. Yao, 2016, Why Do Borrowers Make Mortgage Refinancing Mistakes?, *Management Science* 62(12), 3494-3509.
7. Bajo, Emanuele and Barbi, Massimiliano, Out of Sight, Out of Mind: Financial Illiteracy, Inattention, and Sluggish Mortgage Refinancing (February 2015).
8. Agarwal, S., Skiba, P.M., and J. Tobacman, 2009, Payday Loans and Credit Cards: New Liquidity and Credit Scoring Puzzles?, NBER Working Paper No. 14659.
9. Agarwal, S., Driscoll, J.C., and D.I. Laibson, 2013, Optimal Mortgage Refinancing: A Closed Form Solution, *Journal of Money, Credit and Banking* 45(4), 591-622.

А.Г. Анесова, докторант
Нархоз университеті, Алматы қ., Қазақстан

Ипотечалық қарызды қайта қаржыландырудағы мемлекеттік реттеудің рөлі

Түйіндеме. Азаматтарды қолжетімді тұрғын үймен қамтамасыз ету мемлекеттің басым міндеттерінің бірі болып табылады. Ипотечалық кредит беру тұрғын үй нарығын қаржыландырудың негізгі құралдарының бірі ретінде көрсетіледі. Ипотечалық несиелеу ұзақ мерзімді несиелермен сипатталады. Бұл тәсіл жеке бюджетке төмен жүктеме кезінде қарызды біркелкі өтеу мүмкіндігі бар қарыз алушы үшін пайдалы, бірақ несиелеу беруші үшін бұл берілген несиені қайта қаржыландыру қажеттілігін тудырады. Қайта қаржыландыру ипотечалық несиелеудің ажырамас бөлігі болып табылады. Қайта қаржыландырудың негізгі міндеті-несиелеу беруші қаржылық ресурстарға қажеттілік туындаған кезде, олар белсенді операцияларда болған кезде өтімділік тәуекелін азайту. Әр түрлі авторлардың анықтамаларында көрсетілген қайта қаржыландыру мәнінің басты ерекшелігі – ескі міндеттемелерді тоқтату және жаңаларының пайда болуы.

Зерттеудің әдіснамалық негізі қайта қаржыландыру туралы шешім қабылдаудың әртүрлі тәсілдерін ұсынатын шетелдік ғалымдардың жұмыстары болды. Ұсынылған жұмыстың практикалық маңыздылығы автордың ипотека нарығын мемлекеттік реттеуді талдап, Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі Басқармасының 24.04.2015 ж. № 69 қаулысымен бекітілген / бекітілген Ипотекалық тұрғын үй қарыздарын / ипотекалық қарыздарды қайта қаржыландыру бағдарламасының іске асырылуына баға беруінде. Сонымен қатар, зерттеудің құндылығы мемлекеттің ипотекалық нарыққа қатысуын дамыту қажеттілігін негіздеуден тұрады.

Түйінді сөздер: тұрғын үй нарығы, ипотекалық нарық, тұрғын үй нарығын қаржыландыру, мемлекеттік реттеу, ипотекалық қарыздарды қайта қаржыландыру бағдарламасы, ипотекалық бағалы қағаздар, ипотекалық кредит.

A.G. Anessova, doctoral student
Narxoz University, Almaty, Kazakhstan

The role of government regulation in mortgage loan refinancing

Abstract. Providing citizens with affordable housing is one of the priorities of the state. Mortgage lending is indicated as one of the main tools for financing the housing market. Mortgage lending is characterized by long loan terms. This approach is beneficial for the borrower, who is able to pay off the debt evenly with a low burden on the personal budget, but for the lender it causes the need to refinance the loan. Refinancing is an integral part of mortgage lending. The main objective of refinancing is to reduce the liquidity risk that the lender is exposed to when financial resources are needed, while they are in active operations. The main feature of the essence of refinancing, highlighted in the definitions of various authors – the termination of old obligations and the emergence of new ones.

The methodological basis of the study is the work of foreign scientists who present different approaches to making a decision on refinancing. The practical significance of the presented work lies in the fact that the author analyzes the state regulation of the mortgage market and assesses the implementation of the program of refinancing of mortgage housing loans / mortgage loans, approved/by the resolution of the Board of the National Bank of the Republic of Kazakhstan dated 24.04.2015 No. 69. In addition, the value of the study is to justify the need for the development of state participation in the mortgage market.

Keywords: housing market, mortgage market, housing market financing, government regulation, mortgage loan refinancing program, mortgage securities, mortgage loan.

ХҒТАБ 87.01.05

Р.Е. Әділов¹, магистрант

Л.Ж. Кудайбергенова², экономика ғылымдарының кандидаты,
қауымдастырылған профессор

^{1,2} «Нархоз» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

КӘСІПОРЫННЫҢ ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ДИАГНОСТИКАСЫНЫҢ ЗАМАНАУИ ҚҰРАЛДАРЫН ЖЕТІЛДІРУ

Түйіндеме. Кәсіпорынның жұмыс істеу барысында қаржылық дағдарыстың орын алуы – қалыпты жағдай. Бұл жұмыста кәсіпорынның осы қаржылық қиыншылықтарға қарсы қандай құралдар көмегімен күресе алатындығы, дағдарыстан қалай зиянсыз шыға алатындығы туралы қарастырылған. Нақты компания мысалға алынып, жан-жақты талданған. Негізгі акцент қаржылық құралдарды жетілдіруге бағытталған. «Кәсіпорын қаржылық тұрақты болуы үшін қандай қаржылық көрсеткіштерді тұрақтандыруы керек?» деген сұраққа жауап берілді.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайының объективті дұрыс бағасын алудың ең жақсы тәсілі, бұл – талдау, ол кәсіпорынның даму бағытын бақылауға, оның шаруашылық қызметіне кешенді түрде баға беруге мүмкіндік береді және осындай жолмен басқарушылық шешімдерді өңдеумен кәсіпорынның өзінің өндірістік кәсіпкерлік қызметі арасында байланыстырушы қызмет атқарады. Қаржы ресурстары жағдайының нарық талаптарына сай болуы және де кәсіпорынның дамуына байланысты қажеттіліктерге жауап бере алуы өте маңызды болып табылады, себебі қаржылық тұрақтылықтың жетіспеушілігі кәсіпорынның төлеу қабілетінің жоқтығына және оның дамуына қажетті қаражатының болмауына, ал көп болуы кәсіпорынның дамуына кедергі жасап, басы артық қорлармен және резервтермен кәсіпорынның шығындарын көбейтуіне әкеліп соқтыруы мүмкін.

Қаржылық талдау басқару шешімдерін қабылдауда маңызды рөл атқарады. Ол кәсіпорынның қаржылық-экономикалық жағдайын нығайтуға байланысты басқару шешімдерін қабылдауға көмектеседі. Басқарушылық шешімді әзірлеу – бұл кәсіпорынды басқару процесінің негізгі міндеттерінің бірі. Қаржылық талдаудың негізгі мақсаты – кәсіпорынның қаржылық жағдайына объективті баға беретін ақпарат алу. Сондай-ақ қаржылық талдау кәсіпорынның қаржылық нәтижесі, активтер мен міндеттемелер құрылымындағы өзгерістер, дебиторлармен және кредиторлармен есеп айырысу туралы ақпарат береді. Сонымен бірге менеджер көбінесе кәсіпорынның ағымдағы қаржылық жағдайына ғана емес, оның болашағына да қызығушылық танытады.

Түйінді сөздер: қаржылық дағдарыс, қаржылық диагностика, қаржылық көрсеткіштер, қаржылық талдау мен коэффициенттер.

Кіріспе. Қазіргі кезде кәсіпорында дағдарысқа қарсы қаржылық диагностиканы жасау – компанияның ағымдық қаржылық жағдайын, оның мүмкіншіліктері мен мәселелерін анықтауға септігін тигізеді. Сосын бұл маңызды ақпарат көзін ұзақ мерзімдік стратегия мен басқармашылық шешімдерді дұрыс қабылдауға қолданады. Сонымен қатар, қаржылық көрсеткіштерді талдау (яғни диагностика жасау) барысындағы нәтиже инвесторлар мен акционерлерді қызықтырады.

Компанияның қаржылық көрсеткіштерін талдау – бұл компанияның қаржылық жағдайын бағалау мен болашақта оның мүмкіншіліктерін көрсететін әдіс болып табылады. Ол арқылы кәсіпорынның әлсіз және мықты жақтары анықталады. Бірақ, қаржылық көрсеткіштерді талдау барысында ең маңыздысы – көрсеткіштердің мәнін анықтау ғана емес, сонымен қатар нәтижелерді дұрыс түсіндіру және анықтама беру.

Сараптамалық бөлім. Қазіргі уақытта болып жатқан нарықтық қатынастар кәсіпорындардың шаруашылықты жүргізуші субъект ретінде құқықтық жағдайларын едәуір нығайтып, олардың көптеген өндірістік және қаржылық мәселелерді өз бетінше шешуіне мол мүмкіншілік ашты. Атап айтқанда, ішкі және сыртқы нарықта білікті серіктестікті таңдауға қол жеткізді, өйткені болашақтағы бірлескен іс-әрекеттің тиімділігі көбінесе осыған байланысты болады. Кәсіпорындар бұрынғыдай жоғарғы жақтың жөн сілтеуімен емес, контрагенттерді (жабдықтаушы, сатып алушы, мердігер, банк және т.б.) қазіргі кезде өз қалауы бойынша алады [1]. Олардың өздеріне іскер серіктерді қаншалықты дәл және қатесіз таңдауы мен нарықтық қатынастар негізінде мүмкіндігінше тез және дұрыс бағдар тауып, оны ұстануына қарай жұмыстарының тиімділігі әр түрлі болды. Басқаша сөзбен айтқанда, шаруашылықты жүргізуші субъектілердің қызметінің жетістіктері басқару деңгейіне, қабылданған шешімдердің объективтілігі, нақтылығы, шұғылдығы мен ғылыми негізделуіне тікелей тәуелді. Үйлесімді шешімдердің қабылдануы, материалдық, еңбек және қаржы ресурстарын тиімді пайдаланып, еліміздің экономикалық өсуіне бағытталатыны белгілі.

Нарық жағдайында кәсіпорынның өміршеңдігінің кепілі мен жай-күйінің орнықтылығының негізі оның қаржы тұрақтылығы болып табылады. Ол ақша қаражатын еркін орын алмастыра отырып қолданып, тиімді пайдалану жолымен өнімді өндіру мен сатудың үздіксіз процесін қамтамасыз ете алатын өзінің қаржы ресурстары жағдайын көрсетеді [2].

Қазіргі таңда талдау барысында 200 жуық коэффициент қолданылады. Оның бәрі компанияның іс-әрекетін негізгі 4 қырынан көрсетеді:

- 1) өтімділік,
- 2) активтердің айналымдылығы
- 3) рентабельділік
- 4) нарықтық баға.

Барлық коэффициенттер осы көрсеткіштер бойынша жіктеледі. Нарықтық экономика жағдайында кез-келген компанияның қаржылық жағдайын талдаудың басты рөлдері келесілер болып табылады:

– активтер мен олардың қалыптасу көздері арасындағы сәйкестікті, оларды таратудағы рационалды және пайдаланудағы тиімділікті зерттеу;

- айналым капиталының көлемін, оның өсуін (кемуін) және ағымдағы міндеттемелермен арақатынасын анықтау;
- қаржы-есептік және несие ережесін сақтау;
- компания активтері және оның міндеттемелерінің құрылымын зерттеу;
- ағымдағы активтердің айналымдылық есебі, оның ішінде дебиторлық борыш және қорлар есебі;
- баланстың өтімділігін, компанияның қаржылық тұрақтылығының және төлеу қабілеттілігінің абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштерін анықтау;
- компания табыстылығын бағалау;
- компания табысының салыстырмалы көрсеткіштерін, сондай-ақ олардың деңгейінің өзгеруіне әсер етуші факторларды есептеп шығару;
- компанияның іскерлік белсенділігін анықтау;
- компанияның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімді болжау, яғни оның қаржылық стратегиясын анықтау.

Компания өзінің қаржылық көрсеткіштерін талдау арқылы жоғарыда көрсетілген процестерді орындауға қол жеткізеді. Қаржылық көрсеткіштерді талдаудың маңыздылығын компанияның қаржылық жағдайына әсер ететін факторлар арқылы көрсетуге болады. Радионова В.М. мен Федотова М.А. оларды былай жіктеген:

- 1) пайда болу көзі бойынша – сыртқы және ішкі;
- 2) нәтиженің маңыздылығы бойынша – негізгі және жанама;
- 3) құрылымы бойынша – жәй және күрделі;
- 4) іс-әрекет уақыты бойынша – тұрақты және уақытша.

Ішкі факторлар компанияның жұмысты ұйымдастыруына тәуелді, ал сыртқы компания тәуелді емес. Кәсіпорынның тұрақты қаржылық жағдайын қалыптастыруда оның өз контрагенттерімен (салық органдары, банктер, жабдықтаушылар, сатып алушылар, акционерлер және тағы басқалар) өзара қарым-қатынасы үлкен әсер етеді. Сондықтан да серіктестермен реттелген іскерлік қатынаста болу – жақсы қаржылық жағдайдың бірден-бір шарты болып табылады. Әрине, акционерлер өз жинақ қорларын тұрақты тиімділікке ие және дивиденттерді «ұқыпты төлейтін» қаржылық тұрақты кәсіпорындарға салады. Инвестициялық тартымдылығы болуы үшін, тек бүгінгі күні ғана емес, болашақта да кәсіпорынның қаржылық жағдайы басқа кәсіпорындарға қарағанда жақсы болуы тиіс. Сондай-ақ, бұл жыл сайын өз облигациясы бойынша белгілі бір пайызбен алғысы келетін, ал қарыз мерзімі біткен уақытта – облигация құнын толық өтеуді талап ететін облигация иелеріне де қатысты. Кез келген коммерциялық кәсіпорын сияқты банктер де өз несиелерімен тәуекел ете отырып несие алушының өз қарызын уақытында және толық өтеуін қалайды, сондықтан оны беру туралы шешім қабылдай отырып, кез келген банк өз клиентінің қаржылық жағдайын және бұл қарыздың қамтамасыз етілуін тексереді. Басқаша айтқанда, кәсіпорынның қаржылық жағдайы банктер осы кәсіпорынға несие беру орынды ма, жоқ па, ал бұл сұрақты дұрыс шешкен жағдайда – қандай пайызбен және қанша мерзімге деген сұрақтарды шешудегі негізгі белгі болып табылады. Жабдықтаушылар мен тұтынушылар сенімді және төлем қабілеттілігі

жоғары кәсіпорындармен келісім-шартқа үлкен ықыласпен отырады. Тіпті қаржы органдары, әсіресе салық инспекциясы кәсіпорынның жағдайы тұрақты болғанын қалайды, себебі тек осындай кәсіпорын ғана салықтар мен басқа да міндетті төлемдерді уақытылы және толық төлей алады [2].

Қаржылық жағдай – компанияның бәсекелестігін анықтайды, компанияның және оның ішкі құрылымдық бөлімдері арасындағы қаржылық және басқа қатынастары бойынша экономикалық талаптары қандай деңгейде бағаланғанын көрсетеді. Компанияның қаржылық жағдайын дұрыс объективті бағалаудың тәсілі талдау болып табылады. Ол компанияның даму тенденциясын көруге мүмкіншілік береді, шаруашылық іс-әрекетке комплекстік баға беріп, басқарушылық шешімдерді жасаумен меншікті өндірістік-кәсіпкерлік іс-әрекеттері арасында көпір болып келеді. Компания осы уақытқа дейін қаншалықты дұрыс қаржылық ресурстарды басқарады? Бұл сұраққа талдау арқылы жауап бере аламыз. Қаржылық ресурстардың жағдайы нарыққа және компанияның дамуының қажеттіліктеріне сәйкес келуі маңызды, себебі жеткіліксіз қаржылық тұрақтылық компанияның төлем қабілетсіздігіне және өндірісті дамыту үшін қаражаттардың болмауына әкелуі мүмкін, ал өте жеткілікті (мөлшерден асып кеткен) – компанияның дамуына бөгет жасауға, компанияның шығындарының артық қорлар мен резервтерінің ұлғаюына әкелуі мүмкін [3].

Кәсіпорынның қаржы тұрақтылығын бағалау, объективті, ғылыми негізделуі үшін оның қаржылық жағдайын талдау қажет. Тек терең және ұқыпты талдау негізінде ғана оның қызметін объективті бағалап, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нығайту немесе жақсарту және оның іскерлік белсенділігін арттыруға бағытталған басқару шешімдерін қабылдау үшін, басшылыққа нақты ұсыныстар беруге болады.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайының объективті дұрыс бағасын алудың ең жақсы тәсілі, бұл – талдау, ол кәсіпорынның даму бағытын бақылауға, оның шаруашылық қызметіне кешенді түрде баға беруге мүмкіндік береді және осындай жолмен басқарушылық шешімдерді өңдеумен кәсіпорынның өзінің өндірістік кәсіпкерлік қызметі арасында байланыстырушы қызмет атқарады. Қаржы ресурстары жағдайының нарық талаптарына сай болуы және де кәсіпорынның дамуына байланысты қажеттіліктерге жауап бере алуы өте маңызды болып табылады, себебі қаржылық тұрақтылықтың жетіспеушілігі кәсіпорынның төлеу қабілетінің жоқтығына және оның дамуына қажетті қаражатының болмауына, ал көп болуы кәсіпорынның дамуына кедергі жасап, басы артық қорлармен және резервтермен кәсіпорынның шығындарын көбейтуіне әкеліп соқтыруы мүмкін. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың логикалық жалғасы оның қызметінің тиімділігін сақтап тұру және кемшіліктерін жою бойынша іс-шаралар дайындау болып табылады. Кәсіпорынды қаржылық сауықтыруда ішкі және сыртқы көздер пайдаланылуы мүмкін.

Сыртқы көздерге жаңа акциялар мен облигациялар шығару, дәрменсіз кәсіпорындардың басқа кәсіпорындармен қосылуы, банктік несиелер мен дотациялар, лизинг, факторинг, дивидендтер төлеуді уақытша тоқтату жатады. Ал қаржылық жағдайды сауықтырудың ішкі көздеріне өнімдердің сапасы мен бәсеке қабілеттілігін арттыру, өнімнің өзіндік құнын төмен-

дету, тұрақты шығындар мөлшерін азайту, өндіріс қуаттылығын толық пайдалану және пайдаланылмайтын активтерді сату болып табылады [4].

Қаржылық жағдайды талдау компанияның шаруашылық іс-әрекетін талдаудың аяқтаушы деңгейі болып келеді. Ол өзі үш стадиядан тұрады: қажетті ақпараттармен жабдықтау, талдау, соңғы анықталған нәтижелер бойынша стратегия құру. Компанияның қаржылық жағдайын талдау – қаржылық ресурстардың жүйелі келіп түсуі мен тиімді қолдануын қамтамасыз етуге, есептік және несиелік тәртіпті ұстауға, меншікті және қарызға алынған қаражаттың рационалды ара-қатынастарына жетуіне бағытталуы керек. Компанияның іс-әрекетінің қаржылық, өндірістік және коммерциялық жақтары арасында тығыз байланыс пен қарым-қатынас бар. Осылайша, қаржылық іс-әрекеттің жақсы болуы көбінесе оның өндіруші-өткізуші көрсеткіштерімен анықталады. Нарықтық қатынастары жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Кәсіпорынның қаржы жағдайы осы кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мен өзінің қарыз міндеттемелерін уақытылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау нәтижелері бойынша кәсіпорында қалыптасқан жағымды және жағымсыз құбылыстар туралы, кәсіпорын қызметінің мықты және әлсіз жақтары туралы, сонымен қатар олардың туындауына себеп болған факторлар жөнінде қорытынды жасауға болады. Қаржылық талдаудың нәтижелері туралы ақпаратқа тек ішкі субъектілер (меншік иелері, бас-қарушылар, жұмысшылар) ғана емес, сонымен қатар сыртқы субъектілер (жабдықтаушылар, инвесторлар, кредиторлар және тағы басқалар) де қызығушылық білдіреді. Сыртқы субъектілер талдау нәтижелерін алдағы уақытта субъектілер болса оны қалыптасқан қаржылық жағдайды тұрақтандыруға және оны жоғары деңгейде ұстап тұруға пайдаланады [5].

Нәтижелер мен талқылаулар. Кәсіпорынның дағдарысқа қарсы қаржылық диагностикасының заманауи құралдарын жетілдіруінің маңыздылығын «Эйр Астана» АҚ-ның қаржылық есептілігін, коэффициенттерін және мүмкіншіліктерін талдай отырып көрсетсек.

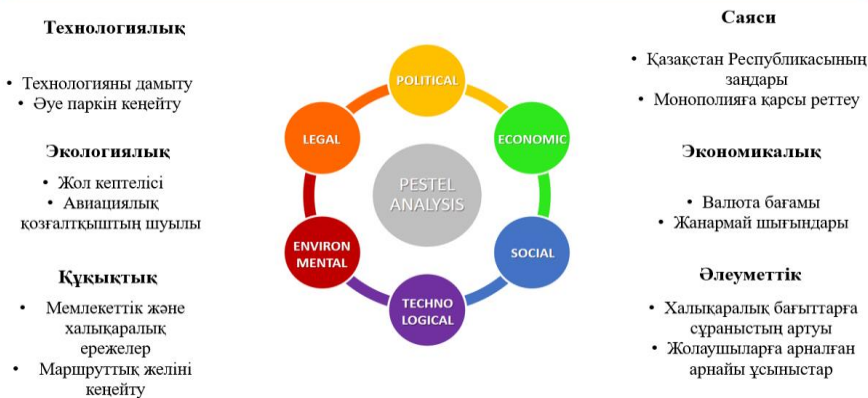


1-сурет. Стратегиялық жоспарлау әдістері: SWOT

Дереккөз: авторлар дайындаған

Суретке сипаттама: компания бойынша, оның мықты, әлсіз, қауіптері мен мүмкіндіктері қарастырылған. Мықты жақтарының көп болуы – жақсы көрсеткіш.

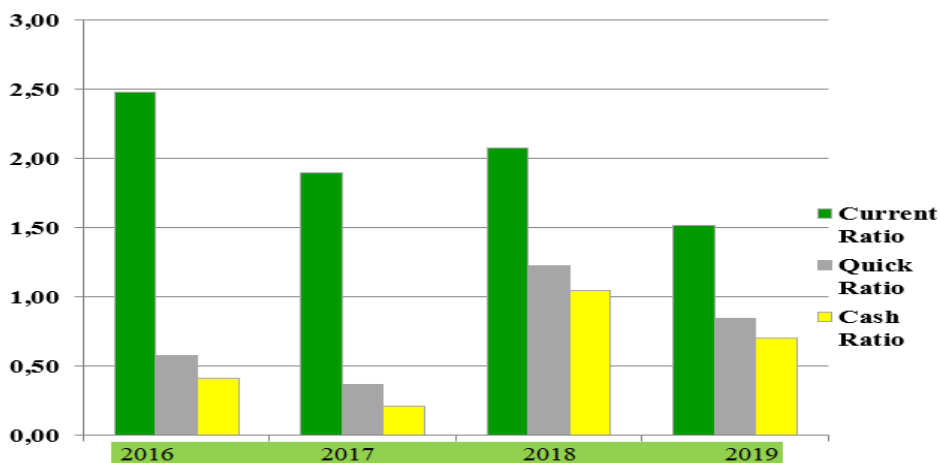
Стратегиялық жоспарлау әдістері: PESTEL



2-сурет. Стратегиялық жоспарлау әдістері: PESTEL

Дереккөз: авторлар дайындаған

Суретке сипаттама: 6 факторлы PESTEL моделі – компанияның технологиялық, экологиялық, құқықтық, саяси, экономикалық, әлеуметтік мүмкіншіліктерін көрсетеді.



Бәсекелестерге шолу:

SCAT: өсу; Bek Air, Qazaq Air: Төмендеу

3-сурет. Қаржылық коэффициенттер: қаржылық өтімділік коэффициенттері

Дереккөз: авторлар дайындаған

Суретке сипаттама: Қаржылық өтімділік компаниялар үшін компанияның өзінің ағымдағы активтерін өзінің қысқа мерзімді немесе қысқа мерзімді міндеттемелерін орындау үшін пайдалану қабілетін білдіреді.

Төмен түсудің жалпы себептері:

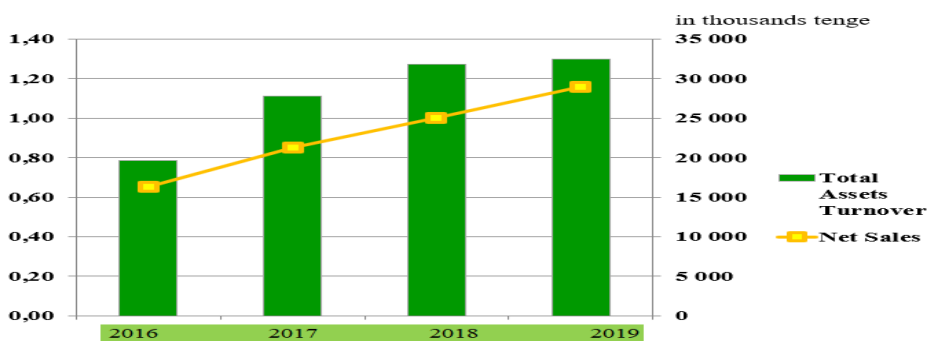
2017: депозиттердің қайта жіктелуі, бұл ақша қаражаттарының азаюына және сәйкесінше, операциялық жалдау шарттары бойынша әуе кемелеріне техникалық қызмет көрсету және жөндеу шығындарының өсуіне әкелді.

2019: авиациялық парктің ұлғаюына байланысты әуе кемелеріне техникалық қызмет көрсетудің төрт есе ұлғаюы

Көтерілудің негізгі себептері (2018):

IATA BSP дебиторлық берешектің ұлғаюы

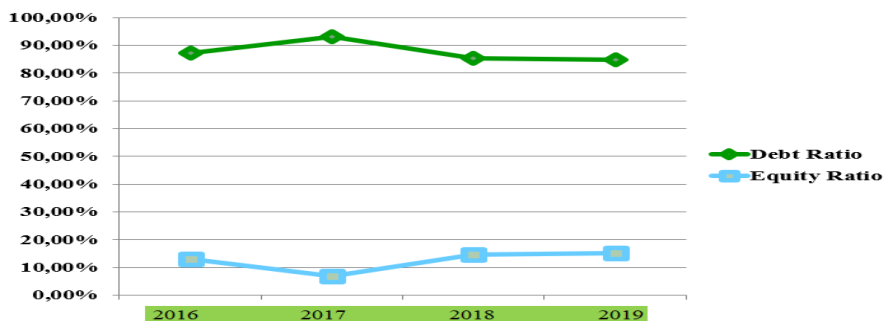
Төмен рейтингті банктер депозиттерінен ДБ қайтаруы.



4-сурет. Қаржылық коэффициенттер: активтердің айналымдылығы және таза сатылымдар арасындағы байланыс

Дереккөз: авторлар дайындаған

Суретке сипаттама: активтердің айналымдылығы және таза сатылымдар арасында тура пропорционалды байланыс байқалады.



5-сурет. Қаржылық коэффициенттер: меншікті капитал мен қарыз коэффициенттері

Дереккөз: авторлар дайындаған

Активтердің өзгеруіне қарамастан, таза сатылымның өсуі әрқашан болды, бұл активтердің оң айналымына әкелді.

Негізгі бағыттар: Дебиторлық берешек: өсті

ТМҚ: өсті

Бәсекелестерге шолу:

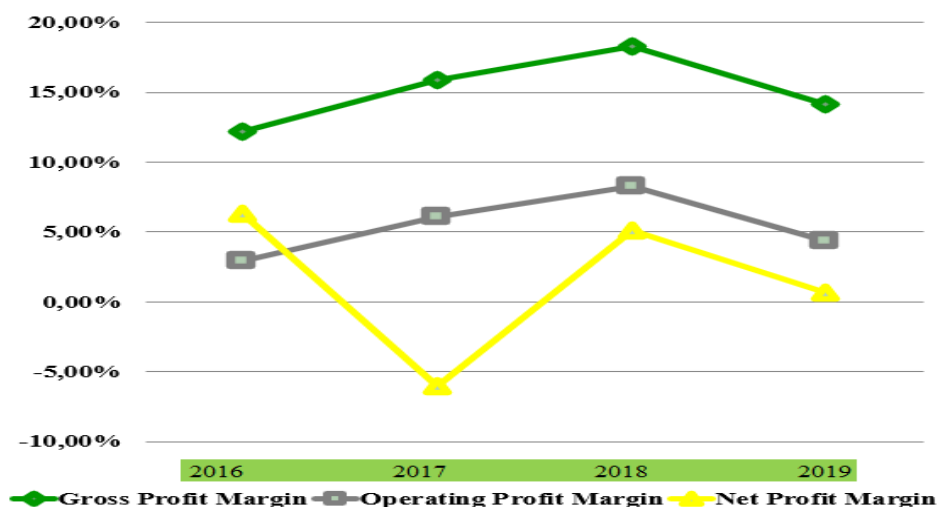
SCAT: өсу; Bek Air, Qazaq Air: Рецессия

5-суретке сипаттама: меншікті капитал мен қарыз коэффициенттері арасында кері байланыс көрінеді

Компанияның қарызға қатысты қаржылық левереджі орташа алғанда 85% шегінде өзгереді. 2016 жылы ауытқулар әуе кемелеріне қызмет көрсету резервтерінің ұлғаюы және айналымдағы активтердің төмендеуі нәтижесінде орын алды. Салыстыру үшін меншікті капиталдың қатынасы 2016 жылы таза шығынға байланысты төмендеді.

Бәсекелестерге шолу:

SCAT: тұрақты; Bek Air: құлдырау; Qazaq Air: өсу байқалып отыр.



6-сурет. Қаржылық коэффициенттер: табыс бойынша коэффициенттер

Дереккөз: авторлар дайындаған

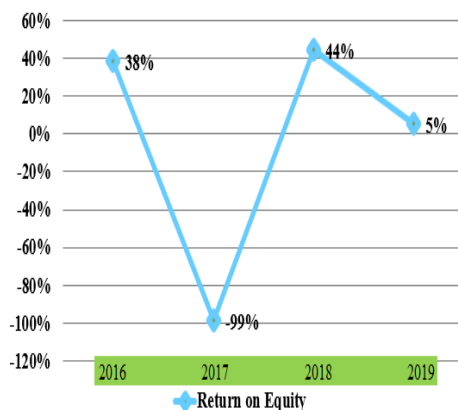
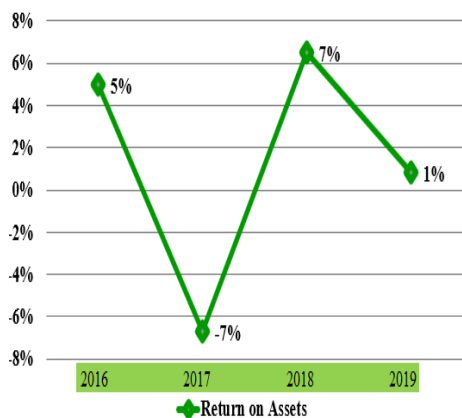
Суретке сипаттама: таза пайда мен операциялық пайда бойынша динамика көрсетілген

Төмен түсудің жалпы себептері: 2017 жылы кірістің едәуір төмендеуі реактивті отын бағасының 33%-ға өсуіне, жобалау және қызмет көрсету шығындарының өсуіне байланысты болды. Алдыңғы кезеңдермен салыстырғанда табыстың өсуі айтарлықтай болған жоқ.

2017 жылы операциялық шығындар, қаржылық шығындар және валюталық шығындар салдарынан таза залал болды.

Бәсекелестерге шолу:

SCAT: өсу; Bek Air, Qazaq Air: Рецессия



7-сурет. Қаржылық коэффициенттер: активтердің қайтарымдылығы мен өтімділігі

Дереккөз: авторлар дайындаған.

Суретке сипаттама: активтердің қайтарымдылығы мен өтімділігі арасында тура пропорционалды байланыс бар.

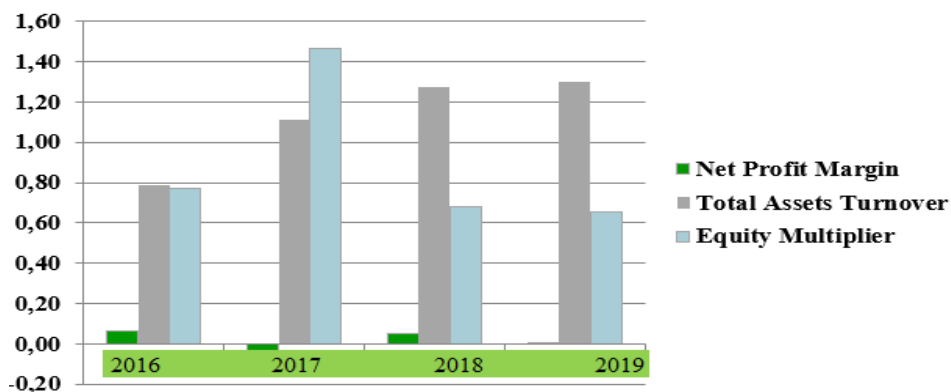
Төмен түсудің жалпы себептері:

2017: Операциялық шығындардың, қаржылық шығындардың және валюталық шығындардың салдарынан таза залал

ROA: өтімділік коэффициенттерімен түсіндірілетін ағымдағы активтердің айтарлықтай төмендеуі

ROE: таза залалға байланысты бөлінбеген пайданың азаюы

2019: операциялық шығыстардың және валюта бағамының тұрақты жоғалуының салдарынан таза кірістің азаюы.

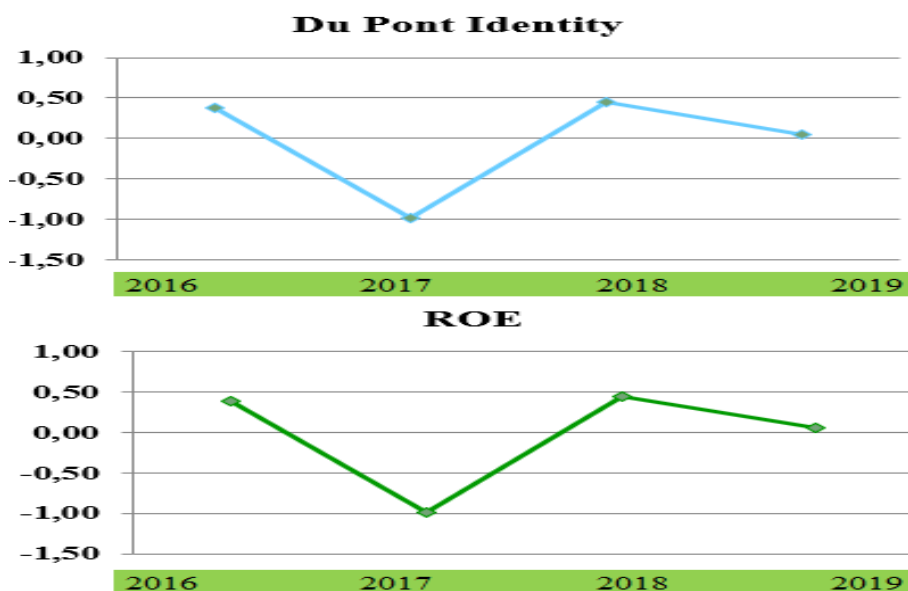


8-сурет. Қаржылық көрсеткіштер: таза пайда, активтердің айналымдылығы, өтімділік.

Дереккөз: авторлар дайындаған

Суретке сипаттама: таза пайда, активтердің айналымдылығы, өтімділік бойынша өзгерістер көрсетілген.

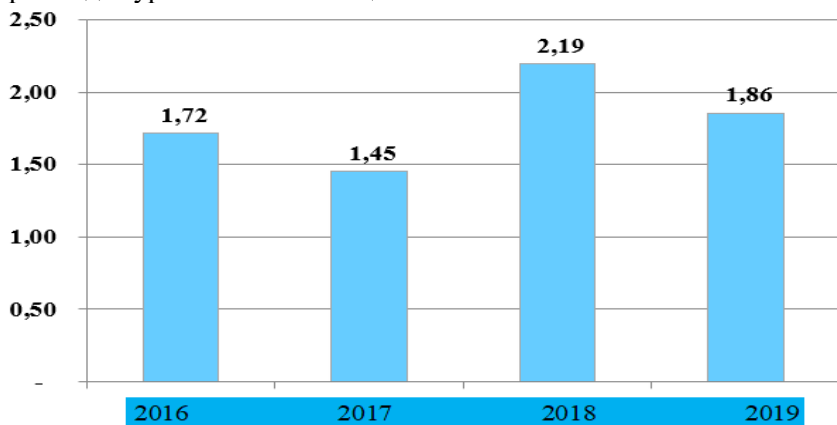
Таза пайданың теріс өзгерістері және меншікті капитал мультипликаторының өсуі Дюпон моделі мен ROE-ге едәуір әсер етеді.



9-сурет. Қаржылық көрсеткіштер: Дюпон моделі және ROE

Дереккөз: авторлар дайындаған

Суретке сипаттама: Дюпон моделі бойынша өтімділік және ROE арасында тура байланыс анықталған.



10-сурет. Қаржылық көрсеткіштер: банкроттыққа ұшырау ықтималдылығы

Дереккөз: авторлар дайындаған

Суретке сипаттама: қазіргі кезде компанияның банкроттыққа ұшырау ықтималдылығы орташа екенін көруге болады.

Альтманның Z-шоты (кәсіпорынның банкроттық ықтималдығын болжау):

1.8-ден төмен = өте жоғары

1.81-ден үлкен, бірақ 2,99-дан аз = орташа

Үлкен 3,0 = төмен.

Қосылу және жұтылу (ағыл. mergers and acquisitions, M&A) – макро және микроэкономикалық деңгейлерде орын алатын бизнес пен капиталды шоғырландырудың экономикалық процестерінің класы, нәтижесінде нарықта ірі компаниялар пайда болады.

ҚР-да мынандай негізгі әуе компаниялары бар: Bek Air, SCAT, Qazaq Air. Әйр Астана, мәжбүрлі және көлденең қосылу арқылы жоғарыда көрсетілген компанияларды өзіне қарата алады, себебі, бір қызмет түрімен айналысады.

Бұл бірігудің оң және теріс салдарын қарастырайық.

Оң:

- нарық үлесі көбірек болатын ірі әуе компаниясының пайда болуы;
- персонал, филиалдар санын оңтайландыру арқылы операциялық шығындарды азайту;
- инвестициялық тартымдылықты арттыру;
- ресурстарды біріктіру нәтижесінде тиімділікті арттыру және т.б.

Теріс:

- қарыз жүктемесінің ұлғаюы;
- бағалы қағаздарды мерзімінен бұрын өтеуге қойылатын талаптар;

Кәсіпорынның дағдарысқа қарсы қаржылық диагностикасының заманауи құралдарын жетілдіруінің маңыздылығын дәлелдеу үшін COVID-19 пандемиясы кезіндегі іс-шараларды алайық [6].

«Әйр Астана» АҚ-ның жалпы қаржылық жағдайы оң болып табылады. Компанияның қаржылық коэффициенттерінің мәні позитивті. Бірақ, әр түрлі қаржылық тәуекелдердің (валюталық, инвестициялық) орын алуымен байланысты, 2018 жылы ауытқулар байқалады.

Өтімділік: Ағымдағы активтерді «нығайту» мақсатында S&P оң рейтингі бар банктерде депозиттер ашу

Табыстылық: Ұлттық Petrosun ЖШС-мен хеджирлеу туралы келісім жасасу. Аэронавигациялық қызметтердің құнын төмендету туралы келісім жасасу

Несиелік қабілеттілігі: Жоспардан тыс техникалық қызмет көрсету және әуе кемесінің жұмыс уақытын реттеу үшін арнайы резервтер құру.

COVID-19 пандемиясы адам ресурстары мен денсаулық сақтау нарығында дағдарысты туғызған болатын. Сонымен қатар, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы да қиыншылыққа тап болды. Мемлекет тарапынан қолданылған шаралар экономикалық құлдырауға әкелді.

Пандемияның жаһандық қаржылық тізбекке теріс әсері негізгі қорлардың жетіспеушілігімен, жұмыс күшінің аз жұмылдырылуымен және көлік жүйесіне қойылған шектеулермен байланысты. Сауда серіктестерінің шектеулі санына тәуелді компаниялар және интеграцияланған жоспарлау жоқ компаниялар ең үлкен қауіп астында қалды. COVID-19 кезінде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын сақтау үшін қолданылатын әдістер:

1. Жабдықтау функциясының трансформациясы
2. Салықтық өзгерістерге мән беріп, шаралар қабылдау
3. Персоналды тиімді басқару
4. Өтімділікті басқару.

COVID-19 пандемиясының қаржылық салдары 2008 жылғы қаржылық дағдарысты еске түсіреді, бірақ қысым экономиканың барлық салаларына таралды. Бұрын сау кәсіпорындар кенеттен қаржылық қысымға ұшыраған. Қаржылық тұрақсыз бола отырып, коммерциялық және операциялық қызметті қолдау мүмкін емес болып табылды. Қаржылық өміршеңдікті сақтау фирмалардан қолданыстағы бизнес-жоспарлау жүйелерін, кірістілік, ақша қозғалысы және қаржыландыруға қол жетімділік жалпы қысымға ұшырайтын бизнесті жүргізудің неғұрлым турбулентті және белгісіз жағдайларына бейімдеуді талап етеді [6].

Қазір – қаржылық көрсеткіштерге әсер ететін негізгі ішкі және сыртқы факторларға ерекше назар аударып отырып, бизнес-жоспарлау процесін қайта бағалау және өзектендіру үшін ең қолайлы уақыт. Жоспарлаудың нормативтік-драйверлік тәсілін қолдана отырып, компаниялар болжаулар мен жоспарларды қалыптастыру уақытын едәуір қысқарта алады, бұл өзгеретін ортаға тез жауап беруге мүмкіндік береді. Жабдықтау функциясының трансформациясы арқылы кәсіпорын едәуір шығындарын қысқарта алады.

Сценарийлік жоспарлаудың көмегімен қысқа мерзімде бірнеше оқиғалардың дамуын қалай болжауға және кәсіпорынды тиімді басқару үшін жоспарлы көрсеткіштерді өзектендіруге болады.

Қорытынды. Қазақстанда коронавирус (COVID-19) пандемиясына байланысты бірқатар салықтық шаралар енгізілген. Бұл шаралар салық жеңілдіктерін және жеке тұлғалар мен кәсіпорындарды қаржылық қолдауға бағытталған басқа да құралдарды қамтиды. Мысалы, салық төлеушілерді әкімшілік жауапкершілікке тарту және салықты тексеру шаралары тоқтатылған, 2020 жылдың 31 желтоқсанға дейін кәсіпорындар босатылды: мүлік, жер, жалпы белгіленген тәртіпте қызмет атқаратын салық төлеушілер ЖТС және т.б.

Коронавирустық пандемия компаниялардағы HR функцияларын персоналды басқару тәсілдерін шұғыл түрде өзгертуге мәжбүр етті. Қазақстандағы эпидемиологиялық жағдайдың нашарлауына байланысты өткен апталарда сұралған компаниялардың 95%-ы өз қызметкерлерін қашықтықтан жұмыс істеуге көшіре бастады. Тек 5%-ы жұмыстың ерекшелігіне байланысты қашықтықтан жұмыс істеуге мүмкіндік бермейді. Кәсіпорын қызметкерлерін қашықтықтан жұмыс істеуге шығара отырып, бірқатар шығындарын азайтады.

Әлемдік экономиканың өсу қарқынының төмендеуіне байланысты, егер ақшаны бақылау дұрыс қалыптаспаса, тіпті ең тиімді бизнес тез арада тұрақсыз бола алады. COVID-19 ақша қаражатын басқару саласында қалыптасқан проблемаларды анықтайды және компаниялардың жергілікті және әлемдік қаржы нарығының ағымдағы шындықтарына бейімделуге дайындығы тұрғысынан агрессивті стресс-тестілеуді ұйымдастырады. Бір уақытта қаржы институттары қаржы құралдарының өтімділігінің төмендеуін алдын-алу үшін қатаң шарттарды қабылдайды, бұл қаржылық

алшақтықты сөзсіз етеді және оларды қорландырудың қаржылық тұрақтылық үшін зиян екенін көрсетеді. Жүргізілуі тиіс шаралар:

1. Ақша қаражатының түсуі мен кетуін бақылауды күшейту және оған байланысты КРІ енгізуді жүзеге асыру.

2. Ақша ағындарын болжаудың, оның ішінде жылжымалы болжамды пайдалана отырып, қысқа мерзімді және орта мерзімді құралын әзірлеу және енгізу.

3. Арнайы басқару органын (комитетін) құру жолымен ақша қаражатын тиісінше басқаруды қамтамасыз ету.

4. Ақша жинау немесе сақтау үшін «жылдам жеңістерді» анықтау және жүзеге асыру.

5. Дағдарыс/пандемия дамуының қалыптасқан жағдайларына сүйене отырып, компанияның өтімділігін қамтамасыз етудің қысқа мерзімді стратегияларын әзірлеу.

Қорытындылай келе, компанияның қаржылық жағдайын талдау арқылы компания өзінің қаржылық тұрақтылығын бағалайды, оның негізгі мақсаты – компанияның ішкі және сыртқы мәселелерін анықтап айқындап, оларды шешу жолдарын тауып, өндірістің даму бағыттарын және компанияның бәсекеге қабілеттілігін анықтау, арттыру. Компанияның қаржылық тұрақтылығын бағалауда отандық кәсіпорындар кеңінен қолданылатын әдістерді қарастыруы қажет. Дер кезінде дұрыс жасалған қаржылық диагностика компанияны дағдарыстың кесірінен залалға ұшырауының алдын алады.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Абрютин М.С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М: Финансы и статистика, 2013.

2. Бопиева Ж.Қ., Темирбекова Л.А. Кәсіпорынның қаржылық-экономикалық іс-әрекетін талдау. Оқу-әдістемелік құрал. – Қарағанды, 2012.

3. Белых П. П. Финансовый анализ в оценке инвестиционной привлекательности предприятий. /Бухгалтерский учет/2009. – № 10.

4. Бернстайн П.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М: Финансы и статистика, 2014.

5. «Эйр Астана» АҚ-ның қаржылық есептілігі

6. <https://anticovidpaper.com/en>

R.E. Adilov¹, undergraduate
L.Zh. Kudaibergenova², Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
^{1,2} Narxoz University, Almaty, Kazakhstan

Improvement of modern tools of enterprise anti-crisis financial diagnosis

Abstract. It is normal for the company to have a financial crisis. This paper discusses how the company can cope with these financial difficulties and how to overcome the crisis. The real company is taken as an example and analyzed in detail. The main emphasis is on improving financial instruments. "What financial indicators should an enterprise stabilize in order to be financially stable?" The question was answered.

The best way to get an objectively accurate assessment of the financial condition of the enterprise is analysis, which allows you to monitor the development of the enterprise, a comprehensive assessment of its economic activity and thus serve as a link between the development of management decisions. It is very important that the financial resources meet market requirements and meet the needs of the enterprise, as the lack of financial stability leads to the insolvency of the enterprise and the lack of funds for its development, and the abundance hinders the development of the enterprise. may increase costs.

Financial analysis plays an important role in management decisions. It helps to make management decisions related to strengthening the financial and economic position of the enterprise. Development of management decisions is one of the main tasks of the enterprise management process. The main purpose of financial analysis is to obtain information that gives an objective assessment of the financial condition of the enterprise. Financial analysis also provides information about the financial results of the enterprise, changes in the structure of assets and liabilities, settlements with debtors and creditors. At the same time, the manager is often interested not only in the current financial condition of the enterprise, but also in its future.

Keywords: financial crisis, financial diagnostics, financial indicators, financial analysis and ratios.

Р.Е. Адилов¹, магистрант
Л.Ж. Кудайбергенова², кандидат экономических наук,
ассоциированный профессор

^{1, 2} Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Совершенствование современных инструментов антикризисной финансовой диагностики предприятий

Аннотация. Возникновение финансового кризиса в работе предприятия – это нормально. В этой статье обсуждается, как компания может справиться с этими финансовыми трудностями и как выйти из кризиса. Реальная компания взята в качестве примера и подробно проанализирована. Основной упор делается на улучшение финансовых инструментов. «Какие финансовые показатели необходимо стабилизировать предприятию, чтобы быть финансово устойчивым?» На этот вопрос был дан ответ.

Лучший способ получить объективно точную оценку финансового состояния предприятия – это анализ, который позволяет отслеживать развитие предприятия, комплексно оценивать его хозяйственную деятельность и тем самым служить связующим звеном между выработкой управленческих решений. Важно, чтобы финансовые ресурсы соответствовали требованиям рынка и соответствовали потребностям предприятия, так как отсутствие финансовой устойчивости приводит к неплатежеспособности предприятия и недостатку средств на его развитие, а избыток тормозит развитие предприятия, может привести к увеличению затрат.

Финансовый анализ играет важную роль в принятии управленческих решений. Помогает принимать управленческие решения, связанные с укреплением финансово-экономического положения предприятия. Разработка управленческих решений – одна из основных задач процесса управления предприятием. Основная цель финансового анализа – получить информацию, дающую объективную оценку финансового состояния предприятия. Финансовый анализ также предоставляет информацию о финансовых результатах предприятия, изменениях в структуре активов и пассивов, расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом менеджера часто интересует не только текущее финансовое состояние предприятия, но и его будущее.

Ключевые слова: финансовый кризис, финансовая диагностика, финансовые показатели, финансовый анализ и коэффициенты.

А.З. Нурмагамбетова¹, кандидат экономических наук, PhD доктор
У.И. Капашова², магистрант

^{1, 2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются приемы и методы анализа финансовых результатов деятельности организации. Подчеркнуто значение анализа прибыли для принятия стратегических управленческих решений. Постоянно высокая прибыль деятельности всех подразделений предприятия. Устойчивое получение дохода невозможно без подробного исследования составляющих производственных возможностей организации, выявления результатов роста производства и реализации продукции, сокращения ее себестоимости. Увеличение разрыва между ценой и себестоимостью реализованной продукции способствует росту прибыли и повышению уровня рентабельности. В современных кризисных условиях важно оперативно управлять прибылью предприятия, стараясь как минимум получать запланированную прибыль. Финансовые результаты деятельности представляют собой основу экономического развития организации и влияют на упрочнение его финансовых отношений с участниками предпринимательской деятельности. Статья посвящена разработке методики анализа финансовых результатов по данным отчета о финансовых результатах для повышения качества данных показателей.

Ключевые слова: рост прибыли, повышение уровня рентабельности, факторы роста прибыли, резервы роста прибыли, мероприятия по освоению выявленных резервов.

Введение. В рыночной экономике показатели «прибыль» и «рентабельность» занимают основную роль в системе экономических показателей деятельности организации, при этом максимизация прибыли является основной задачей финансового менеджмента. Анализ отчета о финансовых результатах позволяет решить следующие задачи: проанализировать динамику всех показателей прибыли; установить влияние факторов, воздействующих на прибыль; проанализировать показатели рентабельности в динамике; выявить резервы роста прибыли [4].

Рассмотрим основные приемы и методы анализа финансовых результатов деятельности организации:

- 1) факторный анализ – позволяет оценить влияние различных факторов на общий показатель;
- 2) коэффициентный анализ – показывает соотношение между отдельными показателями отчетности;
- 3) горизонтальный анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- 4) трендовый анализ – определение тренда развития явления;

5) вертикальный анализ – определение структуры итогового показателя;

6) сравнительный анализ – анализируются значения отдельных показателей как внутри организации, так и со среднеотраслевыми данными [3].

Увеличение прибыли – это заслуга грамотного управления, слаженной хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период. Устойчивое получение прибыли невозможно без оптимизации производственной деятельности предприятия, причем немаловажную роль играют внешние объективные и субъективные факторы, влияние которых не всегда удается спланировать и на основе этого минимизировать. Только стабильно высокая прибыль предприятий различных форм собственности и специализации позволяет своевременно пополнять доходную часть государственного бюджета по средствам налоговых изъятий, что способствует финансированию различных социальных программ и, как следствие, росту деловой активности государства.

Прибыль – основной и важнейший показатель качества работы предприятия, ее роста можно добиться путем расширения производства и повышения качества реализованной продукции, при оптимизации процесса, основанного на экономии затрат на производство продукции [1].

В процессе анализа прибыли и уровня рентабельности предприятия необходимо подробно исследовать производственный потенциал предприятия с целью выявления возможности лучшего использования его компонентов, выявления вероятности сокращения объема используемых производственных ресурсов при неизменном объеме производства. При этом особое внимание необходимо уделить рассмотрению факторов, влияющих на сумму выручки и прибыли, определению резервов роста производства и реализации продукции, снижению ее себестоимости. Резервы увеличения прибыли определяют по следующим источникам ее поступления: за счет увеличения объема реализованной продукции, снижения ее себестоимости, улучшения качества реализованной продукции и сроков ее реализации, улучшения структуры реализованной продукции, снижения себестоимости реализационных услуг, вспомогательных и обслуживающих производств [2].

Для верного управления работой организации торговли необходимо располагать полной, абсолютной, беспристрастной, объективной, своевременной и довольно детализированной экономической и финансовой информацией.

Главным объектом бухгалтерского учета в торговле считаются товары, вследствие этого бухгалтерия торговой организации должна обеспечить полный учет поступающих товаров и своевременное отражение в учёте операции, связанных с их выбытием.

Коэффициентный анализ показателей финансовой отчетности. Основными показателями, характеризующими финансовое состояние организации, являются коэффициенты платежеспособности и ликвидности. При этом понятие платежеспособность шире понятия ликвидность. Так, под платежеспособностью понимают способность организации полностью выполнять свои обязательства по платежам, а также наличие у нее денежных средств, необходимых и достаточных для

выполнения этих обязательств. Термин ликвидность означает легкость реализации, продаж, превращения материальных ценностей в денежные средства [3].

Экспериментальная часть. Нами проведен анализ финансовых результатов предприятия на примере АО «Баян Сулу». АО «Баян Сулу» является одним из крупнейших организаций Республики Казахстан по производству кондитерских изделий. Фабрика основана в декабре 1974 года и уже более сорока лет, радует своих покупателей вкусной и качественной продукцией, и имеет достаточно обширную область торговли. Рентабельность продаж характеризует доходность продаж, т.е. на сколько тенге нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 тенге прибыли. Динамика данного показателя в рассматриваемый период составила 4,9 в 2019 году, в то время как в 2020 составила 6,26. Это говорит о том, что в 2020 году организация стала приносить больше прибыли от продажи продукции. Общая рентабельность имеет положительную тенденцию к 2020 году на 0,89%, что, в свою очередь, показывает эффективную деятельность организации. АО «Баян Сулу» – платежеспособное предприятие, имеет устойчивое финансовое положение.

План по прибыли от продаж в 2020 на анализируемом предприятии выполнен, причем чистой прибыли получено больше, чем запланировано.

Исходя из проведенного выше коэффициентного анализа, следует следующие выводы:

Коэффициент финансовой независимости составил 0,288, что означает организация должна прилагать усилия для дальнейшей полной финансовой независимости.

Коэффициент финансовой зависимости в нашем случае составил 3,46. Данный показатель прямо пропорционален коэффициенту финансовой независимости, и говорит о том, что организация на данный период финансово зависима и требует привлечения вложений из вне.

Коэффициент задолженности составил 0,88, что говорит о том, что организация отвечает по своим обязательствам, но не полностью, судя по тому что значение ниже нормы.

Коэффициент общей платежеспособности в рассматриваемой организации данный показатель составил 3,92. Данное значение говорит о платежеспособности организации, так как показатель превышает норму на 2,92.

Коэффициент инвестирования в исследуемой организации данный показатель составил 0,79. Данное не соответствует средней норме, так как показатель меньше её на 0,21, это связано с коэффициентом зависимости. То есть организация требует вкладов со стороны.

В организации степень покрытия обязательств организации активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. То есть, рассчитанные коэффициенты ликвидности рассматриваемой организации соответствует рекомендуемым значениям, что говорит о стабильности финансового положения АО.

Результаты и обсуждения. С целью освоения выявленных резервов роста прибыли и повышения уровня рентабельности анализируемому предприятию необходимо стремиться к лучшему ведению производственной деятельности. Основными путями достижения этой цели могут быть:

рост объемов реализации продукции по средствам роста количества произведенной продукции, снижения себестоимости реализованной продукции на основе комплексной и грамотно продуманной экономии затрат, при этом важно совершенствовать процесс производства продукции с целью повышения ее качества, расширения ее ассортимента в соответствии с требованиями рынка. Оптимизация сроков реализации позволит реализовывать продукцию по более высоким ценам, особенно это актуально для сезонной продукции.

Отделу продаж следует обратить внимание на максимальное удовлетворение потребностей покупателей, необходимо сформировать систему скидок для постоянных и оптовых покупателей. Управляющим, маркетологам необходимо рассчитать емкость рынка, что позволит снизить риск выпуска излишнего объема продукции, затоваривания склада, роста затрат на хранение готовой продукции и, как следствие, роста производственного цикла.

С целью повышения объема проданной продукции на основе освоения новых рынков анализируемому предприятию рекомендуется применять рекламу и расширение дилерской сети.

Несмотря на довольно неплохие результаты компании в сравнении с предыдущим годом, сама организация также как и другие подверглась влиянию пандемии и мирового кризиса. Хотя показатели не отражают отрицательную динамику, но кадровый резерв и товарооборот уменьшился.

Большинство предпринимателей (69%) сошлись во мнении, что влияние пандемии коронавируса на экономику будет максимально негативным.

«На Ваш взгляд, повредило ли распространение коронавируса отечественной экономике в целом и если да, то в какой степени?», в % от всех опрошенных предпринимателей.

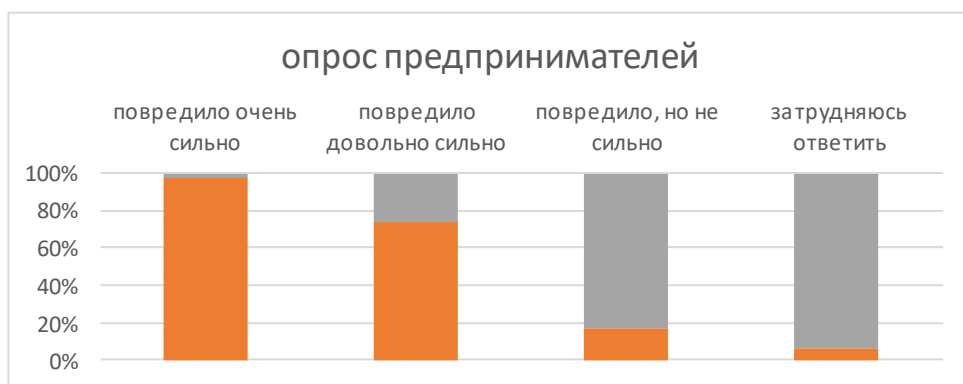


Рисунок 1 – Диаграмма составлена автором на основе опроса предпринимателей

85% предпринимателей указали, что распространение коронавируса негативно повлияло на финансовые показатели их организации. Под ударом – малый бизнес: в компаниях с численностью сотрудников до 100

человек негативные последствия особенно ощутимы (их отметили 87% предпринимателей), в компаниях со штатом более 100 человек негативные последствия отмечали чуть реже (78%). Женщины-предприниматели чаще говорили о негативных последствиях, чем мужчины (90% и 82% соответственно). Две трети женского бизнеса (68%) – это небольшие организации с численностью штата до 15 человек, работающие в сфере услуг, культуры, спорта и организации мероприятий.

«К настоящему моменту распространение коронавируса как-то повлияло на финансовые показатели Вашего предприятия?», в % от всех опрошенных предпринимателей.

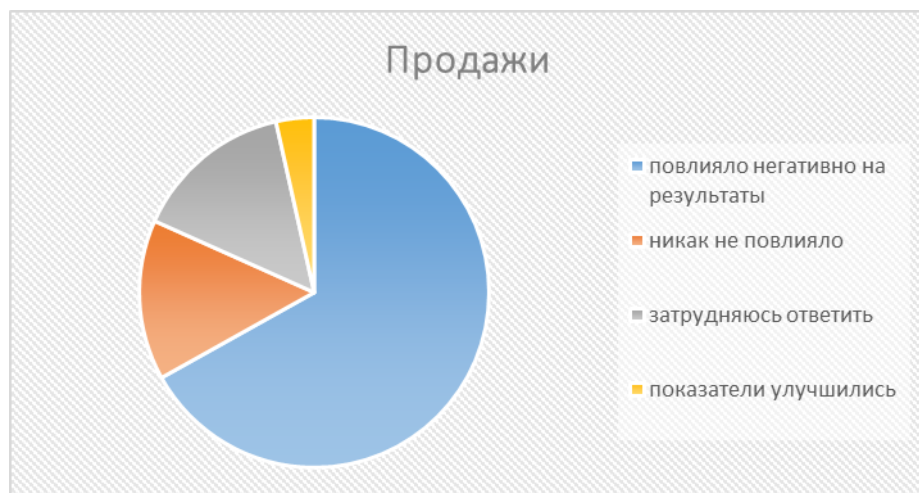


Рисунок 2 – Диаграмма составлена автором на основе опроса предпринимателей

В современных рыночных условиях важно оперативно управлять прибылью предприятия, стараясь получить как минимум запланированную прибыль. Особое внимание необходимо уделять оптимизации распределения прибыли с точки зрения эффективности предпринимательской деятельности. Следует отметить, что предприятие должно сфокусировать свою производственную деятельность на реализации другой, не менее важной цели – обеспечении ликвидности и платежеспособности предприятия, что возможно на основе оперативного отслеживания рыночной ситуации, финансового положения покупателей и условий реализации продукции.

Анализ деятельности организации проводится с целью определения финансового состояния организации, и проводится для того, чтобы руководители организации, акционеры были уверены в устойчивости организации. Анализ в торговых организациях проводится на основе системы показателей (абсолютных, относительных, показателей ликвидности, платежеспособности и т.п.).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Бухгалтерский учет на предприятии: изд. 2 доп. и перераб. – Алматы: Центраудит-Казахстан, 2008. – 771 с.
2. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет хозяйствующих объектов, Алматы: Экономика, 2013. – 583 с.
3. Джаншанло Р.Е. Финансовый анализ: Учебное пособие. – Алматы: Казак Университеті, 2015. – 306 с.
4. Актуреева Э.А., Исаева А.А., Жунисова Г.Е., Акимбаева К.Т. Совершенствование финансового анализа организации в современных условиях, Интернаука, 2016.
5. Быкова В.И. Анализ и повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия / В.И. Быкова // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 8 (32). С. 193-196.

А.З. Нурмағамбетова¹, экономика ғылымдарының кандидаты,
PhD доктор

У.И. Қапашова², магистрант

^{1,2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Кәсіпорын қызметінің қаржылық нәтижелерін талдау

Түйіндеме. Мақалада ұйымның қаржылық нәтижелерін талдау әдістері мен әдістері қарастырылады. Стратегиялық басқару шешімдерін қабылдау үшін пайданы талдаудың маңызы атап өтілді. Кәсіпорынның барлық бөлімшелерінің үнемі жоғары пайдасы. Ұйымның өндірістік мүмкіндіктерінің компоненттерін егжей-тегжейлі зерттемей, өндіріс пен өнімді сатудың өсу нәтижелерін анықтап, оның құнын төмендетпей тұрақты кіріс алу мүмкін емес. Сатылған өнімнің бағасы мен өзіндік құны арасындағы алшақтықтың артуы кірістің өсуіне және кірістіліктің жоғарылауына ықпал етеді. Қазіргі дағдарыс жағдайында кем дегенде жоспарланған пайда алуға тырысып, кәсіпорынның пайдасын жедел басқару маңызды. Қызметтің қаржылық нәтижелері Ұйымның экономикалық дамуының негізін құрайды және оның кәсіпкерлік қызметке қатысушылармен қаржылық қатынастарының нығаюына әсер етеді. Мақала осы көрсеткіштердің 06 сапасын арттыру үшін қаржылық нәтижелер туралы есептің деректері бойынша қаржылық нәтижелерді талдау әдістемесін әзірлеуге арналған.

Түйінді сөздер: пайданың өсуі, рентабельділік деңгейінің артуы, пайданың өсу факторлары, пайданың өсу резервтері, анықталған резервтерді игеру жөніндегі іс-шаралар.

A.Z. Nurmagambetova¹, candidate of Economic Sciences, PhD Doctor
U.I. Kapashova², undergraduate
^{1,2} al-Farabi Kazakh national University, Almaty, Kazakhstan

Analysis of the company's financial results

Abstract. The article discusses techniques and methods for analyzing the financial results of an organization. The importance of profit analysis for making strategic management decisions is emphasized. Constantly high profit of all divisions of the enterprise. Sustainable income generation is impossible without a detailed study of the components of the organization's production capabilities, identifying the results of growth in production and sales, and reducing its cost. Increasing the gap between the price and cost of sales contributes to the growth of profit and increase the level of profitability. In today's crisis conditions, it is important to quickly manage the company's profit, trying to at least get the planned profit. Financial performance is the basis for the economic development of the organization and affects the strengthening of its financial relations with business participants. The article is devoted to the development of a methodology for analyzing financial results based on the financial results report data to improve the quality of these indicators.

Keywords: profit growth, increasing the level of profitability, profit growth factors, profit growth reserves, measures for the development of identified reserves.

А.З. Нурмагамбетова¹, кандидат экономических наук, доктор PhD

А.Б. Кожатаев², магистрант

^{1, 2} Казахский Национальный Университет имени Аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

ОЦЕНКА УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ СОГЛАСНО МСА 320 «СУЩЕСТВЕННОСТЬ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ И ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА»

Аннотация. Статья посвящена определению уровня существенности в аудите согласно международному стандарту аудита МСА 320. Для полного понимания данного понятия были рассмотрены: определение существенности, согласно данного стандарта, цель существенности, такие понятия как аудиторский риск, искажения в отчётности и заключение с оговоркой. Также, рассмотрен международный стандарт аудита 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе проведения аудита». Аудитор должен понимать, что отдельные искажения могут не иметь существенного значения сами по себе, а искажения, взятые в совокупности, могут иметь существенный характер. Тем самым, оценка уровня существенности в аудите основана на синтезе, который помогает проникнуть в сущность изучаемых явлений. Необходимо отметить, что в первую очередь при проведении аудиторской проверки важно установить существенность для отчетности в целом. Данная величина должна являться основой для установления прочих значений существенности, которые будут в дальнейшем использоваться вместе с ними при планировании процедур и при интерпретации результатов.

Ключевые слова: существенность, аудит, аудиторский риск, международные стандарты аудита, искажения, аудиторское заключение, планирование аудита, оговорки, аудиторские доказательства, модифицированное аудиторское заключение

Введение. В ходе проведения аудиторских проверок организация не может и не обязана устанавливать достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности с абсолютной точностью. Именно в этом случае и используется понятие существенность, то есть аудитору следует рассмотреть, насколько найденные им искажения могут повлиять на финансовую (бухгалтерскую) отчетность. Что именно является существенным, аудитор оценивает самостоятельно, по своему профессиональному суждению. Так как риск искажения отчетности есть всегда, даже если аудитор провёл самую тщательную проверку, в аудиторском заключении необходимо предупредить об этом пользователей отчетности. Определение существенности является очень важным показателем, так как его значение оказывает серьёзное влияние на составление аудиторского заключения. В аудите данное понятие отражено в МСА 320 «Существенность в планировании и проведении аудита». Существенность – информация, искажение которой может повлиять на экономические основе финансовой отчетности [1].

Цель Международного стандарта аудита (МСА 320) – установление норм и рекомендаций в отношении концепции существенности и ее взаимосвязи с аудиторским риском.

Экспериментальная часть. Как указано в пункте 4 МСА 320 «Целью аудита финансовой отчетности является предоставление аудитору возможности выразить мнение относительно того, подготовлена ли финансовая отчетность по всем существенным аспектам в соответствии с применяемой основой представления финансовой отчетности. Оценка того, что является существенным, является предметом профессионального суждения». На стадии планирования аудитору необходимо установить приемлемый уровень существенности для проверяемой компании, для того чтобы понимать какой уровень ошибки будет существенен для отчетности. Тем не менее, на данной стадии также необходимо воспринимать во внимание качество возникаемых искажений. Одним из таких примеров может выступать учетная политика компании, в которой не учитываются стандарты МСФО, что может вводит пользователя отчетности в заблуждение.

Также необходимо обращать внимание на наличие искажений небольших величин по операциям, которые повторяются периодически. Так, к примеру ошибка в начислении амортизации по основным средствам и нематериальным активам в одном месяце может привести к существенным искажениям в совокупности за аудируемый период. Также в МСА 320 установлено, что существенность, определённая на этапе планирования, не обязательно является предельным значением, ниже которого искажения будут оцениваться, как несущественные. При некоторых обстоятельствах (особенности возникновения или характер искажений) аудитор может оценивать искажения как существенные несмотря на то, что они ниже принятого уровня существенности.

Критерий существенности определяется не только для отчётности в целом, но и для статей отчета о финансовом положении, для определения какие статьи подлежат проверке. Это связано с тем, что при проведении аудита присутствует такой факт, как ограничение времени проверки.

При расчете показателя существенности необходимо изучить понятие аудиторский риск, так как между аудиторским риском и существенностью имеется обратная зависимость: чем выше уровень аудиторского риска, тем ниже уровень существенности, и наоборот. То есть, если аудит в определенной компании производится уже не один год, отсутствует нестандартные операции, где в большинстве необходимо применять профессиональное суждение, будет риск ниже, чем в компаниях, где такие операции присутствуют, что соответственно приводит к повышению уверенности в отсутствии значительных искажений и соответственно снижение количества аудиторских процедур.

Оценка существенности и аудиторского риска на начальной стадии планирования может отличаться от такой оценки после завершения аудита. Это может быть вызвано, к примеру тем, что аудитор неверно оценил возможные риски при проведении аудит, что привело к значительным корректировкам вызвано рядом причин, некоторыми из которых являются, например, изменение информированности аудитора по результатам аудита или изменением обстоятельств. Для избегания таких ситуаций, аудитор

имеет право установить приемлемый уровень существенности ниже, чем тот, который предполагается использовать для оценки результатов аудита.

Результаты и обсуждения. Согласно МСА 320 аудитор должен определить существенность для отчетности в целом. Для этого существуют критерии, то есть рекомендации по выбору данных показателей. В зависимости от обстоятельств, сопутствующих аудируемому лицу, такими критериями могут быть:

- общие расходы;
- прибыль до налогообложения;
- стоимость чистых активов;
- валовая прибыль;
- общая выручка.

Приведем несколько примеров использования указанных выше показателей. В части статьи «Общие расходы» обычно используется, когда компания в отчетном периоде не генерировала достаточное количество прибыли, что привело в основном к наличию в отчетности расходных статей. Статья «Прибыль до налогообложения» применяется для компаний-производителей продукции, оказания услуг. Данные компании могут иметь не самые большие обороты по сравнению с торговыми предприятиями, но при этом за счет высокой рентабельности получать более высокую прибыль. Статья «Стоимость чистых активов» используется в основном в компаниях, деятельности которых связана с добычей полезных ископаемых, которые до определенного момента времени не генерируют прибыль, но при этом происходит капитализация затрат в составе разведочных активов. Показатель «Общая выручка» применимо для торговых компаний с значительными оборотами, реализующие свои товары с небольшой наценкой (обычно не более 10 процентов) [2].

Совокупность неисправленных искажений, при оценке достоверности отчётности организации, включает:

- наилучшую аудиторскую оценку прочих искажений, которые не могут быть конкретно определены (т.е. прогнозируемые ошибки).
- конкретные искажения, которые могут включать результаты неисправленных искажений, выявленных во время предыдущего аудита.

Если совокупность неисправленных искажений, обнаруженных аудитором, приближен к уровню существенности, аудитор должен определить, есть ли вероятность того, что данные искажения, которые рассматриваются вместе с совокупными обнаруженными, могут превысить уровень существенности, заранее определенного аудитором.

Из этого следует, что по мере того, как совокупные неисправленные искажения становятся ближе к уровню существенности, аудитор начинает рассматривать вопрос о снижении риска, с помощью проведения дополнительных аудиторских процедур или аудитор также может требовать от руководства внесения поправок в финансовую (бухгалтерскую) отчетность с учетом выявленных искажений.

Вопросам оценки существенности выявленных искажений посвящен МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе проведения аудита».

Выделяют следующие обязанности аудитора в соответствии с МСА 450:

- отразить уровень незначительности (величину, ниже которой искажения будут расценены, как явно незначительные);
- суммирование выявленных искажений в ходе аудита;
- определить являются ли данные искажения существенными

МСА 450 устанавливает ряд новых обязанностей аудитора в отношении оценки выявленных искажений. Аудитор обязан сообщать руководству аудируемого лица о выявленных неисправленных искажениях (кроме незначительных) и о влиянии, которое они могут оказать на аудиторское заключение.

Аудитор также должен запросить у руководства письменное заявление о том, полагает ли оно влияние неисправленных искажений по отдельности или в совокупности несущественным по отношению к финансовой отчетности в целом (перечень таких искажений следует включить или приложить к запросу) [3].

Аудитору должен принимать во внимание уровень существенности на нижеследующих этапах аудита:

- на этапе планирования, когда определяется содержание аудиторской проверки, временные затраты и объём применяемых аудиторских процедур;
- когда аудитор выполняет конкретные аудиторские процедуры (аналитические процедуры, тесты по существу);
- на заключительном этапе аудита.

МСА 320 также указывает, что аудитор должен установить, есть ли у аудируемого лица группы однотипных операций (обороты), раскрытия информации, остатки по счетам, искажения, которые могут повлиять на экономические решения пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Если такие группы операций, по мнению аудитора, имеют место, то аудитор должен определить уровни существенности, которые следует к ним применить.

Бывают ситуации, когда появляется необходимость вносить в аудиторское заключение различные поправки или оговорки. В международной отчетности, если в аудиторском заключении присутствует оговорка, то это является свидетельством того, что аудитор в ходе проверки выявил существенные недостатки или аудитору не хватило информации для принятия объективного аудиторского заключения. В казахстанской практике оговорка так же не является исключительным явлением.

Оговорки существуют для того, чтобы аудитор мог определить зону риска для составителей отчетности

Можно выделить следующие зоны риска при составлении отчетности:

1 – раскрытие операций со связанными сторонами либо нежелание руководства клиента раскрытия связанных сторон и конечной контролирующей стороны;

2 – начисление обесценения по основным средствами и ожидаемым кредитным убыткам по финансовым активам;

3 – учет государственных субсидий;

4 – доступность информации от третьих лиц [4].

Аудиторское заключение для публичных организаций находится в открытом доступе вместе с международной отчетностью, соответственно и информация о наличии оговорки также является доступной. Результаты

международных исследований выявили влияние оговорок в аудиторском заключении на стоимость заемного и акционерного капитала для публичных компаний. Согласно МСА 705 «Виды модифицированного аудиторского заключения» аудитор составляет заключение с оговорками если:

1) аудитор, получив достаточное количество аудиторских доказательств, приходит к выводу о том, что искажения носят существенный, но при этом не распространенный характер;

2) аудитор не получает достаточных аудиторских доказательств, вследствие чего не может обосновать аудиторское заключение, но всё же делает вывод о том, что если искажения и имеются, то они носят существенный, но не распространенный характер [5].

Бывают случаи, когда отчетность в целом составлена правильно, но аудитор замечает очень важные обстоятельства, к которым считает необходимым привлечь внимание пользователей. Тогда, используют МСА 706 «Пояснительный раздел и раздел «Прочие вопросы» аудиторского заключения», в котором указано, что соответствующую информацию следует приводить сразу же после выражения мнения аудитора, с указанием, что данная информация влияет на суждение аудитора. Пояснительные параграфы можно приводить и в модифицированных заключениях.

Согласно МСА 705 и МСА 706 аудитор должен провести предварительное ознакомление руководства клиента с обстоятельствами, которые привели к модификации аудиторского заключения, формулировкой (если аудитор намерен модифицировать заключение), и проектом дополнительного параграфа (так же при намерении аудитора включить таковой в аудиторское заключение) [6].

Заключение. Таким образом, необходимо ещё раз отметить, что в первую очередь при проведении аудиторской проверки важно установить существенность для отчетности в целом. Данная величина должна являться основой для установления прочих значений существенности, которые будут в дальнейшем использоваться вместе с ними при планировании процедур и при интерпретации результатов. При этом, невзирая на значения существенности, могут быть индивидуализированы для групп однотипных хозяйственных операций, остатков по счетам и раскрытий, они должны быть арифметически увязаны с величиной существенности для отчетности в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международный Стандарт Аудита (МСА) 320 «Существенность в Аудите»
2. Жарылгасова Б.Т. Международные стандарты аудита: уч. пособие // КНОРУС, 2007. – С. 400.
3. МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита»
4. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности // НИЦ ИНФРА-М, 2013. – С. 506.
5. Международный стандарт аудита (МСА) 705 (пересмотренный) Модифицированное мнение в аудиторском заключении

А.З. Нұрмағамбетова¹, экономика ғылымдарының кандидаты,
PhD докторы

А.Б. Қожатаев², магистрант

^{1, 2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

«Аудитті жоспарлау мен жүргізудегі маңыздылығы» 320 АХС-қа сәйкес маңыздық деңгейін бағалау

Түйіндеме. Мақала Аудиттің Халықаралық аудит стандартына 320 сәйкес аудиттегі маңыздылық деңгейін анықтауға арналған. Осы тұжырымдаманы толығымен түсіну үшін мыналар қарастырылды: маңыздылықтың анықтамасы, осы стандартқа сәйкес маңыздылықтың мақсаты, тұжырымдамалар аудиторлық тәуекел, есеп берудегі бұрмаланулар және білікті пікір сияқты. Сондай-ақ, 450 халықаралық аудит стандарты «Аудит барысында анықталған бұрмалауларды бағалау» қарастырылды. Аудитор жеке бұрмаланулардың өздігінен болмайтындығын, ал жиынтықта келтірілген бұрмалаушылықтардың маңызды болуы мүмкін екенін түсінуі керек. Сонымен, аудиттегі мәнділікті бағалау синтезге негізделген, бұл зерттелген құбылыстардың мәніне еруге көмектеседі. Айта кету керек, бірінші кезекте аудитті жүргізу кезінде тұтастай есептіліктің маңыздылығын анықтау маңызды. Бұл мән процедураларды жоспарлау және нәтижелерді түсіндіру кезінде олармен бірге қолданылатын басқа маңызды құндылықтарды белгілеуге негіз болуы керек.

Түйінді сөздер: маңыздылық, аудит, аудиторлық тәуекел, аудиттің халықаралық стандарттары, бұрмаланулар, аудиторлық есеп, аудиторлық жоспарлау, ескертпелер, аудиторлық дәлелдер, өзгертілген аудиторлық есеп.

A.Z. Nurmagambetova¹, candidate of economic sciences, doctor PhD

A.B. Kozhatayev², undergraduate

^{1, 2} al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Evaluation of the level of importance according to ISA 320 "Importance in planning and conducting an audit"

Abstract. The article is devoted to determining the level of materiality in an audit in accordance with the International Auditing Standard ISA 320. To fully understand this concept, the following were considered: the definition of materiality, according to this standard, the purpose of materiality, concepts such as audit risk, misstatements in reporting and a qualified opinion. Also, the international audit standard 450 "Assessment of misstatements identified during the audit" was considered. The auditor should understand that individual misstatements may not be material by themselves, and the misstatements, taken in the aggregate, may be material. Thus, the assessment of the level of materiality in the audit is based on synthesis, which helps to penetrate into the essence of the studied phenomena. It should be noted that, first of all, when conducting an audit, it is important to establish materiality for the reporting as a whole. This value should be the basis for establishing other materiality values, which will be further used together with them when planning procedures and when interpreting the results.

Keywords: materiality, audit, audit risk, international auditing standards, misstatements, auditor's report, audit planning, reservations, audit evidence, modified auditor's report.

С. Момынкулова¹, лектор

М. Сауранова², экономика ғылымдарының кандидат,
сениор-лектор

М. Абдреев³, магистрант

^{1, 2, 3} Алматы технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ӨНІРДІҢ АВТОКӨЛІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫН ДАМУ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ-ӘДІСТЕМЕЛІК АСПЕКТІЛЕРІ

Түйіндеме. Мақалада көлік инфрақұрылымы жағдайының аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуына әсерін анықтау үшін отандық және шетелдік ғалымдардың түрлі тәсілдері қарастырылған. Көлік басқа инфрақұрылымдық салалармен бірге адам мен қоғам өміріне негіз жасайды, сонымен қатар экономикалық, әлеуметтік, саяси және сыртқы экономикалық мақсаттарға қол жеткізуге ықпал етеді. Сондықтан қолданыстағы көлік инфрақұрылымын дамыту және оңтайландыру федералды және аймақтық органдардың басым міндеттерінің бірі болып табылады.

Мақалада шетелдік авторлардың ғылыми еңбектері талданған, олардың көпшілігі көліктің дамуы көлік шығындарын азайту, инвестицияларды тарту, сондай-ақ ғылыми білімдер мен заманауи технологиялық әзірлемелерді тарату арқылы аймақтық кірістердің өсуіне оң әсер етеді деген тұжырым жасайды. Сондай-ақ, аймақтық кірістер деңгейінің өсуі көлік жүйесінің дамуына әсер ететіндігі анықталды. Отандық ғалымдар арасында көлік инфрақұрылымы мен аймақтық дамудың өзара байланысы туралы ортақ пікір жоқ екендігі атап өтілді.

Көліктің маңыздылығы және оның өнеркәсіп өндірісіндегі рөлі мен аймақтардың экономикалық жағдайы туралы қарама-қарсы көзқарастар келтірілген. Көлік инфрақұрылымының оның даму дәрежесі мен әсеріне (тікелей немесе жанама) байланысты аймақтың әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштеріне әсер етуінің негізгі бағыттары анықталды. Аймақтағы экономикалық көрсеткіштерге көлік ғана әсер етпейді, кері байланыс та шындық деп тұжырымдалады: аймақтағы проблемалар, атап айтқанда заңнамалық, технологиялық, экономикалық-географиялық, көлік инфрақұрылымының жай-күйіне және дамуына кері әсер етеді

Түйінді сөздер: көлік инфрақұрылымы, өңірлік орта, экономикалық байланыстар, тиімділік, резервтер.

Кіріспе. Өңірдің әлеуметтік-экономикалық дамуында қосарлы рөл атқаратын автокөлік инфрақұрылымы экономикалық және әлеуметтік кеңістікті қалыптастырудың негізгі факторы болып саналады. Өңірдің инфрақұрылымдық кешенінің осы түрінің ерекше жағдайы «автокөлік инфрақұрылымы өңірдің көліктік-экономикалық байланыстарды жүзеге асыруға қажеттілігін қамтамасыз ететіндігімен» түсіндіріледі [1]. Сондықтан көлік инфрақұрылымының өңірлік ортаны дамытудың серпінді

жағдайларына бейімділігінің және өңірдің көлік-экономикалық байланыстарды жүзеге асырудағы қолда бар қажеттіліктеріне сәйкес келуінің жоғары деңгейін қамтамасыз ету өңірдің көлік инфрақұрылымын басқару жүйесінің негізгі элементтерінің бірі болып табылатын оны сандық бағалау қажеттілігін болжайды. Көлік инфрақұрылымын дамыту мемлекеттің экономикалық әлеуетіне әсер ететін негізгі құрамдас бөліктердің бірі болып табылады. Тиімді көлік инфрақұрылымы өндірістік процестерді жеделдетіп қана қоймай, аймақшілік ынтымақтастықты нығайтады, сонымен қатар халықтың қолайлы өмір сүру ортасы үшін аймақтық және қалалық инфрақұрылымның жүйелі дамуына ықпал етеді. Республиканың жалпы пайдаланымдағы автомобиль жолдарының ұзындығы 96 мың шақырымнан асады. Қарағанды облысының автомобиль жолдары желісі республика автожолдарының жалпы ұзындығының 12 422,3 шақырымын немесе 13%-ын қамтиды, оның ішінде республикалық маңызы бар – 2 785, облыстық маңызы бар – 3 443,3, аудандық маңызы бар – 2 522, елді мекендер жолдары – 3 672 шақырым. Ұзындығынан облыс өңірлері арасында 5-ші орында.

Облыстың көлік инфрақұрылымын дамыту бағытында 2020 жылы жалпы пайдаланымдағы 2 мың шақырымнан астам автомобиль жолдары жөнделді, оның ішінде:

- республикалық маңызы бар автожолдар – 882;
- облыстық маңызы бар автожолдар – 561;
- қалалар мен аудандардағы автожолдар – 700 шақырым.

Автожолдарды жөндеу нысандарында 10 мыңға жуық жұмысшы мен 4 мыңнан астам техника жұмылдырылды.

Өңір үшін негізгі жоба «Орталық-Оңтүстік» көлік дәлізін іске асыру болып табылады. Облыс аумағында «Нұрлы жол» мемлекеттік бағдарламасын орындау аясында өткен жылы желтоқсанда «Қарағанды қаласының Солтүстік және Шығыс айналма жолының» 48 шақырым пайдалануға берілді, бұл облыс орталығын транзиттік көлік ағынынан босатуға мүмкіндік тудырды. Жалпы ұзындығы 513 шақырым болатын Қарағанды қаласынан Жамбыл облысының шекарасына дейінгі «Қарағанды-Балқаш» және «Балқаш-Бурылбайтал» жолдарын қайта құруда белсенді жұмыстар жүргізілді. Жыл қорытындысында Қарағанды қаласынан Балқаш қаласы бағытындағы 363 шақырымның 150 шақырымына жаңа жабын төселді. Жобаны іске асыру ағымдағы жылы жалғасатын болады. Аяқтау 2023 жылға дейін жоспарланып отыр.

Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына жыл сайынғы Жолдауы барысында берген тапсырмасын орындау шеңберінде 2020 жылы жалпы ұзындығы 426 шақырым болатын «Қызылорда-Жезқазған» автожолын қайта жаңартуға жобалық-сметалық құжаттама әзірленді. Оның 208 шақырымы Қарағанды облысы арқылы өтеді. Индустрия және инфрақұрылымдық даму министрлігі «ҚазАвтоЖол» ҰК» АҚ-мен бірлесіп ағымдағы жылы қайта жаңартуды бастауды жоспарлауда.

Мемлекеттің басты макроэкономикалық көрсеткіштерін тұрақты түрде дамуын қамтамасыз ету үшін экономикалық қызметтің барлық салаларын қамтитын жүйелік шара қабылдауды қажет етеді. Көліктік-логистикалық инфрақұрылымдарды дамыту – Қазақстан Республикасы

Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Нұрлы жол – болашақтың жолы» халыққа Жолдауындағы басты міндеттердің бірі [2]. Жолдауда анықталған міндетке жету үшін 2015-2019 жылдарға арналған инфрақұрылымдарды дамытудың «Нұрлы жол» мемлекеттік бағдарламасы қабылданды [3]. Тиімді қызмет ететін көлік-логистикалық жүйе құрмай ұлттық экономиканың қажеттіліктерін толық қанағаттандыру мүмкін емес. Мемлекет деңгейінде тиімді қызмет ететін көлік-логистикалық жүйені қамтамасыз ету келесі мәселелерді шешуге мүмкіндік береді:

1. Әлеуметтік:

- халықты жұмыспен қамту мәселесін шешуге;
- елдің шалғай аудандарына көлік коммуникацияларымен қамтамасыз ету мәселелерін шешуге;
- халықтың табыс деңгейін арттыруға және т.б.

2. Экономикалық:

- ұйымның қаржылық мақсатына жетуін қамтамасыз етуге;
 - елдің кәсіпорындары мен ұйымдарының өндірістік-техникалық мақсатына жетуін қамтамасыз етуге;
 - жүк жеткізудің сапасы мен жылдамдығын арттыруға және т.б.
- [4].

Қазақстан Республикасындағы көлік логистикалық жүйенің қалыпты қызмет етуі елдің көлік инфрақұрылымы мәселелері мен ерекшеліктерімен тікелей байланысты. Яғни, елдің дамыған көліктік инфрақұрылымы тауардың құнын төмендетуге, тасымалдау көлемін арттыруға, жұмыс күшін тиімді пайдалануға, компаниялардың үлкен нарыққа шығуына мүмкіндік береді. Ал жұмыс күшін тиімді пайдалану халықтың жан басына шаққандағы табысын арттыруға және жұмыспен қамтылғандардың санының артуына алып келеді. Көлік желілері жаңа нарықтарға шығу арқылы инновациялар мен технологияларға, сауда-саттық көлемін арттыруға қол жеткізе отырып, жалпы еңбек өнімділігінің артуына алып келеді. Осының барлығы жиынтығында халықтың жан басына шаққандағы ЖІӨ артуын қамтамасыз етеді [5].

Қазақстанда ұлттық экономика мен халықтың көліктік қызметке қажеттілігін, территориялық тұтастықтығын, елдің экономикалық және геосаяси қауіпсіздігін қамтамасыз ететін заманауи көлік жүйесі құрылған және тұрақты қызмет етеді. Қазақстанның көлік кешенінде әлемдік тәжірибеде қолданылатын көліктердің барлық түрлері қамтылған: темір жол, автомобиль, құбыр, су және әуе көліктері елдің көлік кешенін құрайды. Пайдалану саласына қарай әр көлік түрінің өзіндік артықшылықтары бар. Олардың негізгі көрсеткіштері жүк айналымы және адам жолаушылар айналымы [6]. Сонымен, көлік нарықтық инфрақұрылымның [7] және мемлекеттің экономикалық базасының маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Елімізде өндіріс қоры құнының 20%-ға жуығы, энергоқорларды тұтынудың 35%-дан артығы, жұмыс атқаратын халықтың 10%-дан астамы көлік кешені үлесіне тиесілі. Ал ЖІӨ-дегі көліктің үлесі 8%-ға жуық [8].

Айта кету керек, мұндай бағалау өңірдің қолда бар ішкі өңірлік резервтерді пайдалана отырып, көлік-экономикалық байланыстарды жүзеге асырудағы қажеттіліктеріне сәйкес тиімді автокөлік инфрақұрылымын қалыптастыру мүмкіндіктерін айқындау мақсатында жүргізілуі тиіс.

Кешенді бағалау дәстүрлі түрде аймақтық зерттеулерде маңызды орын алады – бұл аймақтық дамудың кез-келген құрамдас бөліктері үшін жалпыланған материалды ұсыну мен пайдаланудың ыңғайлылығына байланысты. Алайда, ғылыми әдебиеттерде ұсынылған әдістемелік тәсілдер [2] қолданудың қарапайымдылығы мен нәтижелерді алудың тиімділігі, жоғары сапасы мен сенімділігі сияқты артықшылықтарға қарамастан, бірқатар кемшіліктерге ие:

– біріншіден, ұсынылған әдістемелердің көпшілігі фрагменттік болып табылады, тікелей автокөліктің қолжетімділігі мен аумақтың қамтамасыз етілуін бағалауға бағытталған және автокөлік инфрақұрылымының қажетті инфрақұрылымдық элементтермен объективті қамтамасыз етілуін көрсетпейді;

– екіншіден, ұсынылған әдістемелердің көпшілігінде не технократтық (салалық), не функционалдық тәсілдер пайдаланылады, бұл автокөлік инфрақұрылымының даму тиімділігіне және оның өңірдің көлік-экономикалық байланыстарды жүзеге асырудағы қажеттіліктеріне сәйкестік дәрежесіне бағалау жүргізуді қиындатады;

– үшіншіден, автокөлік инфрақұрылымын дамыту тиімділігін бағалау көрсеткіштері негізделуі мүмкін бірыңғай әдістемелік негіз жоқ.

Сондықтан өңірдің автокөлік инфрақұрылымын дамытудың тиімділігін бағалау әдістемесін жетілдіру қажет. Екі блоктан тұратын автокөлік инфрақұрылымының даму тиімділігін кешенді бағалау әдістемесі автокөлік инфрақұрылымының қажетті құрылымдық элементтермен қамтамасыз етілу деңгейін және оның даму тиімділігін бағалауға ғана емес, сонымен қатар оның көлік-экономикалық байланыстарды жүзеге асырудағы өңірдің қажеттіліктеріне сәйкестігін анықтауға мүмкіндік береді.

Әдістеменің бірінші блогы автокөлік инфрақұрылымының даму тиімділігін бағалаумен байланысты және екі кезеңді қамтиды: бірінші кезеңде автокөлік инфрақұрылымының қажетті құрылымдық элементтермен қамтамасыз етілуін бағалау, екінші кезеңде өңірдің автокөлік инфрақұрылымының даму тиімділігін бағалау жүргізіледі.

Автокөлік инфрақұрылымының қажетті құрылымдық элементтермен қамтамасыз етілуін бағалаудың маңызды аспектілерінің бірі оның барлық функционалды ішкі жүйелерінің жұмыс істеу деңгейін толық көрсететін өлшеуіштерді табу болып табылады, олардың әрқайсысы көлік - экономикалық байланыстарды жүзеге асыру бойынша белгілі бір функцияларды орындайды.

Өңірдің автокөлік инфрақұрылымының нақты болуы мен құрылымдық элементтермен қамтамасыз етілуін сипаттайтын көрсеткіштер жиынтығын анықтау үшін осы проблема бойынша зерттеулерге талдау жүргізілді. Ғылыми әдебиеттерді талдау барысында [9] авторлардың көпшілігі автокөлік инфрақұрылымының маңызды элементі автомобиль көлігі желісін, яғни аймақтың барлық автомобиль жолдарының жиынтығын қарастыратыны анықталды. Сондықтан автокөлік инфрақұрылымының қауіпсіздігі негізінен аймақтың жол желісімен қамтамасыз етілу көрсеткіштерімен және оның шаруашылық жүргізуші субъектілер мен аймақ тұрғындары үшін қол жетімділігімен бағаланады, ал әрқайсысы аймақтық көлік-экономикалық байланыстарды жүзеге асыруға

өз үлесін қосатын басқа функционалды ішкі жүйелердің құрылымдық элементтерімен қамтамасыз етілуін бағалау көрсеткіштері ғылыми әдебиеттерде тиісті көрініс таппады.

Автокөлік инфрақұрылымын дамыту тиімділігін бағалау өңірдің автокөлік инфрақұрылымын дамытуға күрделі салымдардың және оны күтіп-ұстауға арналған шығындардың тиімділігін көрсететінін, бірақ оның өңірдің көлік-экономикалық байланыстарды жүзеге асырудағы қажеттіліктеріне сәйкес келу деңгейін толық көлемде сипаттауға мүмкіндік бермейтінін атап өту маңызды. Сондықтан, қарастыруға ұсынылған әдістеменің екінші блогы көлік-экономикалық байланыстарды жүзеге асыруда аймақтың қажеттіліктеріне сәйкес автокөлік инфрақұрылымының құрылымдық элементтермен қамтамасыз етілуінің сәйкестігін бағалау болып табылады. Осы блоктың бірінші кезеңінде өңірдің көлік-экономикалық байланыстарды жүзеге асырудағы қажеттілігін бағалау жүргізіледі. Мұндай бағалауды жүргізу үшін, ең алдымен, өңірдің көлік-экономикалық байланыстарды жүзеге асырудағы қажеттіліктерін барынша сипаттайтын критериялды көрсеткіштерді айқындау қажет [3].

Қорытынды. Ұсынылған әдістеме өңірдің автокөлік инфрақұрылымының функционалды кіші жүйелердің қажетті элементтерімен қамтамасыз етілуі, оның даму тиімділігі және оның қамтамасыз етілу деңгейінің өңірдің көлік-экономикалық байланыстарды жүзеге асырудағы қажеттіліктеріне сәйкестігі туралы ақпаратты талдауға мүмкіндік береді және автокөлік инфрақұрылымын дамытудың тиімділігін арттыру бағдарламасын қалыптастыру үшін негіз болып табылады. Бұл әдістемелік тәсілдің ерекшелігі – оны бағалау параметрлерінің өзгеруімен, оның тиімділігін арттыру және аймақтың әлеуметтік-экономикалық даму деңгейіне сәйкестігін қамтамасыз ету үшін тиісті бағдарламаны әзірлеумен аймақтық инфрақұрылымның барлық түрлерінің дамуын бағалау үшін қолдануға болады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Зандер, Е.В. Развитие транспортной инфраструктуры как необходимое условие социально-экономического развития региона / СГАУ: сб. науч. тр. – Вып. 1 (34). – Красноярск, 2011.
2. Кудрявцев, А.М., Тарасенко А.А. Методический подход к оценке развития транспортной инфраструктуры региона/Фундаментальные исследования. – 2014. – № 6 (часть 4).
3. Руднева, Л.Н. Методика комплексной оценки эффективности функционирования транспортной инфраструктуры региона/Российское предпринимательство. – 2014. – № 8 (254).
4. Сабден О. Экономика: Избранные труды. Том VII: Логистика (экономика и управление): учебник. 2-ое издание. – Алматы: 2011. – 10 б.
5. Воронов В.И. Международная логистика. Вестник Университет а (Государственный Университет управления). 2004. – 700 с.
6. Ермаков И., Петухов Д. Постановка проблемы развития национальной логистической системы. Логистика. 2014. – № 11 (96). – С. 56-59

7. Лазарев В.А., Воронов А.В. Транспортная логистика в евразийском таможенном союзе: Государственный Университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М.: ГУУ, 2014. – 158 с.

8. Аникин Б.А., Ермаков И.А., Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ Управление. 2015. Т.3. № 2. – 5 с.

9. Raimbekov Zh., Syzdykbayeva B., Zhenskhan D. Study of the state of logistics in Kazakhstan: prospects for development and deployment of transport and logistics centres. Transport Problems, 2016.

С. Момынкулова¹, лектор
М. Сауранова², кандидат экономических наук, сениор-лектор
М. Абдреев³, магистрант
^{1, 2, 3}Алматинский технологический Университет,
г. Алматы, Казахстан

Теоретико-методологические аспекты оценки эффективности развития транспортной инфраструктуры региона

Аннотация: В статье исследуются различные подходы отечественных и зарубежных ученых к определению влияния состояния транспортной инфраструктуры на социально-экономическое развитие регионов. Транспорт, наряду с другими инфраструктурными отраслями создает базу для жизнедеятельности человека и общества, а также способствует достижению экономических, социальных, политических и внешнеэкономических целей. Именно поэтому развитие и оптимизация имеющейся транспортной инфраструктуры является одной из приоритетных задач федеральных и региональных органов управления.

В статье проведен анализ научных работ иностранных авторов, большинство из которых делают вывод о том, что развитие транспорта положительным образом влияет на увеличение региональных доходов за счет сокращения транспортных издержек, привлечения инвестиций, а также распространения научных знаний и современных технологических разработок. Установлено также, что повышение уровня региональных доходов оказывает влияние на развитие транспортной системы. Отмечено, что среди отечественных ученых нет единого мнения о взаимосвязи транспортной инфраструктуры и регионального развития.

Приведены полярные точки зрения на значимость транспорта и его роль в промышленном производстве и экономическом положении регионов. Выявлены основные направления воздействия транспортной инфраструктуры на социально-экономические показатели региона, в зависимости от степени ее развития и оказываемого влияния (прямого или косвенного). Сделан вывод о том, что не только транспорт оказывает влияние на экономические показатели региона, справедлива и обратная зависимость: имеющиеся в регионе проблемы, в частности, законодательные, техноло-

гические, экономические и географические, негативным образом воздействует на состояние и развитие транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, региональная среда, экономические связи, эффективность, резервы.

S. Momynkulova¹, lecturer

M. Sauranova², Candidate of Economic Sciences, senior lecturer

M. Abdreev³, undergraduate

^{1, 2, 3}Almaty Technological University, Almaty, Kazakhstan

Theoretical and methodological aspects of assessing the effectiveness of the development of the transport infrastructure of the region

Abstract. The article examines various approaches of domestic and foreign scientists to determine the impact of the state of the transport infrastructure on the socio-economic development of regions. Transport, along with other infrastructure sectors, creates the basis for the life of a person and society, and also contributes to the achievement of economic, social, political and foreign economic goals. That is why the development and optimization of the existing transport infrastructure is one of the priority tasks of federal and regional authorities.

The article analyzes the scientific works of foreign authors, most of whom conclude that the development of transport has a positive effect on increasing regional income by reducing transport costs, attracting investments, as well as disseminating scientific knowledge and modern technological developments. It was also found that an increase in the level of regional income has an impact on the development of the transport system. It is noted that among domestic scientists there is no consensus on the relationship between transport infrastructure and regional development.

Opposing points of view on the importance of transport and its role in industrial production and the economic situation of the regions are presented. The main directions of the impact of the transport infrastructure on the socio-economic indicators of the region, depending on the degree of its development and the impact (direct or indirect), have been identified. It is concluded that not only transport affects the economic indicators of the region, the inverse relationship is also true: the problems in the region, in particular, legislative, technological, economic and geographical, negatively affect the state and development of transport infrastructure

Keywords: transport infrastructure, regional environment, economic relations, efficiency, reserves.

С. Момынкулова¹, лектор

М. Сауранова², кандидат экономических наук, сениор-лектор

М. Абдреев³, магистрант

^{1, 2, 3}Алматинский технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности формирования региональных социально-экономических систем и их влияние на региональную инфраструктуру, необходимость определения роли инфраструктуры в системе региональной экономики. Разработаны теоретические и методологические основы исследования социальной инфраструктуры регионов: предложено расширительное понимание категории «социальная инфраструктура региона», учитывающее территориальную локализацию, отраслевую и объектную структуру, ориентацию на интересы потребителей (населения субъектов РК); разработана методология исследования развития социальной инфраструктуры регионов, отличительной особенностью которой является применение комплекса подходов: системного, эволюционного, синергетического (изучение влияния социальной инфраструктуры на развитие человеческого потенциала и региона в целом).

Ключевые слова: инфраструктура, регион, хозяйствующие субъекты, экономическая деятельность, транспортные услуги, социальная жизнь.

Введение. Успешность функционирования региональных социально-экономических систем во многом зависит от определенных условий, которые обеспечивают возможность эффективного развития материального производства и социальной жизни. Ключевую роль в формировании таких условий играет региональная инфраструктура, привязанная к обслуживанию территории и потому находящаяся с ней в тесной взаимосвязи. С одной стороны реализация экономического потенциала региона предъявляет определенные требования к функционирующей инфраструктуре, с другой стороны – возможности, предоставляемые инфраструктурой, приводят к корректировке приоритетов и направлений дальнейшего социально-экономического развития региона. Поэтому вопросы гармоничного регионального развития в той или иной мере затрагивают потребность в развитии региональной инфраструктуры.

Понятие «инфраструктура» первоначально применялось в военной терминологии, было введено для обозначения вспомогательных служб и систем. Экономическое содержание это понятие получило в середине 50-х годов XX века в работах американского ученого П. Розенштейна-Родана [1]. В его трактовке инфраструктура – это некоторая совокупность (комплекс) общих условий, которые способствовали развитию частного предпринимательства и удовлетворению потребности населения. При этом П. Розенштейн-Родан предлагал рассматривать инфраструктуру как совокупность двух позиций: производственной и социальной.

В теории региональной экономики существуют различные подходы к определению сущности и роли социальной инфраструктуры, классификации ее элементов. Наиболее распространенный из них сводится к представлению социальной инфраструктуры как совокупности отраслей, предприятий и организаций (входящих в эти отрасли), призванных обеспечить условия для жизнедеятельности людей [5]. Такой подход является традиционным и характеризует в большей мере структурные аспекты социальной инфраструктуры.

Методологическая основа исследования развития социальной инфраструктуры, отличающаяся комплексностью анализа, основанная на использовании системного, эволюционного и синергетического подходов, которые применены как к исследованию регионов, так и к социальной инфраструктуре, что позволило расширить представление о сущности, роли и особенностях ее развития. Под «социальной инфраструктурой региона» автор понимает подсистему региона, формирующую условия жизнедеятельности населения и развития человеческого потенциала, характеризующуюся территориальной локализацией, отраслевой и объектной структурой, ориентацией на интересы потребителей (население региона). В рамках авторской трактовки территориальная локализация социальной инфраструктуры как одна из ее характеристик раскрыта в следующих теоретических положениях:

- социальная инфраструктура как подсистема региона, ограниченного административными границами субъекта РК, обладает свойством территориального соответствия;

- жизнедеятельность людей характеризуется территориальным размещением и «привязанностью», как с позиции проживания, так и осуществления трудовой деятельности; услуги, предоставляемые посредством социальной инфраструктуры региона, ориентированы на население, являющееся основным потребителем инфраструктурных услуг, которые, соответственно должны быть территориально доступны местному населению;

- «нетранспортабельность» (или ограниченная транспортабельность) услуг, предоставляемых социальной инфраструктурой; то есть все объекты должны находиться в рамках территориальной доступности для населения (локализованы в регионе) [4].

Концептуальные методологии, заключаются в следующем:

- социальная инфраструктура региона как подсистема региона, прежде всего, функционирует для удовлетворения потребностей населения региона (системный подход);

- преемственность и непрерывность развития социальной инфраструктуры способствуют созданию и улучшению условий для жизни и деятельности людей, проживающих в регионе (эволюционный подход);

- социальная инфраструктура способна обеспечить расширенное удовлетворение, следовательно, создать условия для развития человеческого потенциала региона, повышая тем самым качество трудовых ресурсов (синергетический подход).

Общее воздействие социальной инфраструктуры состоит в том, что при целенаправленном, непрерывном и сбалансированном развитии

социальная инфраструктура способна стать стратегическим фактором, ускоряющим социально-экономическое развитие региона, повышающим уровень и качество жизни населения.

В отечественной и зарубежной науке и практике применяются разнообразные методические подходы к оценке состояния и развития региональных социально-экономических систем; диссертантом на основе анализа существующих методик выявлены их основные приемы и отличительные процедуры:

1) применение процесса оптимизации целевых показателей (много-целевая или оптимизация главного индикатора);

2) использование метода интегрирования и построения сводных показателей (с использованием рейтинговых, балльных оценок, нормированных показателей);

3) применение компаративного анализа как сравнение частных и/или интегрированных показателей с разными условиями, признаками, периодами времени и т.д. (со среднероссийским эталоном; с лидером по выборке; с мировым лидером; с другими регионами и др.) [6].

В настоящее время наиболее распространенным является подход к инфраструктуре как комплексу (совокупности) отраслей экономики различных уровней: национальной, региональной, муниципальной, то есть основу группировки понятий инфраструктуры, составляет дифференциация ее по отраслям.

В большинстве определений инфраструктуры с отраслевых позиций, использованы следующие три основных признака:

1) совокупность отраслевых и региональных хозяйствующих субъектов;

2) условие функционирования экономического пространства;

3) обеспечение требуемого качества жизни населения.

Конечно, этого недостаточно, потому что по своей сущности, в целом – инфраструктура представляет собой общность условий политической и экономической жизни.

Общепринято в инфраструктуру включать организации по обслуживанию производства и социальную сферу, но специалисты «Oxford Economics» в своем отчете для консалтинговой сети «Pricewaterhouse Coopers» [2] используют «широкое понятие» инфраструктуры, включающее в себя различные сектора экономики и виды экономической деятельности. Это и традиционно определяемые как инфраструктура транспорт и коммунальные услуги, а также те производства, которые позволяют транспорту и сфере коммунальных услуг функционировать, некоторые промышленные сектора также являются ключевой составляющей инфраструктуры региона. В этой трактовке к инфраструктуре отнесен и социальный блок – образование и медицина.

Функции инфраструктуры определяют ее место в системе региональной экономики:

– распределительной, которая отражает способность распределения ресурсов (материалов, финансов, человеческих ресурсов и т.п.) между хозяйствующими субъектами в регионе;

– коммуникационной, которая обеспечивает информационную

поддержку при организации обмена продуктами, товарами, услугами, прочими ценностями;

– регулирующей, которая направлена на обеспечение формирования и поддержания в состоянии баланса спроса и предложения на региональных рынках.

В современных условиях развития общества требования к инфраструктуре растут, что меняет ее количественные и качественные характеристики, при этом видоизменяя структуры инфраструктурного комплекса определенного региона. При этом необходимо учитывать влияние социально-экономического положения в конкретном регионе на развитие инфраструктуры и обратное влияние инфраструктуры на региональное развитие. По мнению В.Б. Кондратьева [3], влияние инфраструктуры на экономический рост в продолжительном периоде может быть связано с таким направлениями, как:

- 1) прямое влияние инфраструктуры как фактора производства;
- 2) влияние через эффект замещения других факторов производства;
- 3) стимулирующее влияние в качестве мотива активизации факторов производства;
- 4) рыночное влияние через стимулирование спроса;
- 5) техническое (технологическое) влияние через промышленную политику.

Развитие инфраструктуры можно отнести к ключевым факторам экономического роста регионов, хотя это не простой процесс и он требует огромных затрат. Согласно прогнозам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), если среднегодовой темп роста сохранится на текущем уровне (3,3%), то мировой ВВП может удвоиться к 2035 г., составив 145 трлн. долл. В этом случае потребность в инфраструктурных инвестициях по оценкам McKinsey Global Institute составит от 3,4 до 3,9 трлн. долл. в год, а по оценкам консалтинговой фирмы Price Waterhouse Coopers (PwC) и Oxford Economics – до 9 трлн. долл. (на 2025 год). Инвестиции в инфраструктуру в Казахстане до начала пандемии коронавируса составляли около 4,5% от ВВП, что примерно соответствует среднемировым значениям. Однако то, что этого недостаточно свидетельствует рейтинг качества инфраструктуры Global Competitiveness Report, составляемый Всемирным экономическим форумом, где по итогам 2018-2019 гг. Казахстану отведено 67-е место, для сравнения Россия – на 50 месте из 140 стран мира [2].

Заключение. Для Казахстана низкий уровень инфраструктурных активов неприемлем, поскольку в нашей стране представлены все виды инфраструктуры: транспорт, включая транспортные узлы, энергетика, водоснабжение и т.п. Поэтому, учитывая масштабы нашей территории и задачи, стоящие перед отечественной экономикой, необходимо вести активную работу по развитию инфраструктурного комплекса. Увеличение государственных расходов на развитие инфраструктуры обеспечивает мультипликативный эффект в экономике. Возможности развития инфраструктуры в современных условиях многообразны, следует уделить большое внимание именно на территориальное развитие, так как имеют отношение к социальному развитию регионов и страны в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Rosenstein-Rodan, P.N. Notes on the Theory of the Big Push [Текст] / P.N.Rosenstein-Rodan. – Center for International Studies, Massachusetts Institute of Technology, 1957.
2. <https://csi.kz/news/091020191>
3. Кондратьев, В.Б. Инфраструктура как фактор экономического роста [Текст] / В.Б. Кондратьев // Российское предпринимательство. – 2012. – № 11 (2). – с. 29-36
4. Логачева, Н.М. Социальная инфраструктура региона: понятие, особенности и значение для экономического развития территории / Н.М. Логачева // Журнал экономической теории. – 2012. – № 4. – С. 53-58 .
5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М. 2006. – 495 с.
6. Дмитриев Ю.А., Васильева Л.П. Региональная экономика (для бакалавров) [Текст] / Дмитриев Ю.А., Васильева Л.П. – Москва: КноРус, 2015. – 264 с.

С. Момынкулова¹, лектор

М. Сауранова², экономика ғылымдарының кандидат, сениор-лектор

М. Абдреев³, магистрант

^{1, 2, 3}Алматы технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Әлеуметтік-экономикалық қатынастар жүйесіндегі аймақтық инфрақұрылым

Түйіндеме. Мақалада аймақтық әлеуметтік-экономикалық жүйелердің қалыптасу ерекшеліктері және олардың аймақтық инфрақұрылымға әсері, Аймақтық экономика жүйесіндегі инфрақұрылымның рөлін анықтау қажеттілігі қарастырылады. Өңірлердің әлеуметтік инфрақұрылымын зерттеудің теориялық және әдіснамалық негіздері әзірленді: аумақтық оқшаулауды, салалық және Объектілік құрылымды, тұтынушылардың (ҚР субъектілері халқының) мүдделеріне бағдарлауды ескеретін «өңірдің әлеуметтік инфрақұрылымы» санатын кеңінен түсіну ұсынылды; өңірлердің әлеуметтік инфрақұрылымын дамытуды зерттеу әдіснамасы әзірленді, оның айрықша ерекшелігі мынадай тәсілдер кешенін қолдану болып табылады: жүйелік, эволюциялық, синергетикалық (әлеуметтік инфрақұрылымның адами әлеуетті және тұтастай алғанда өңірді дамытуға әсерін зерделеу).

Инфрақұрылымды дамытуға назар аударудың мысалдары, мысалы, біздің жақын көршілеріміз Қытай 2000 жылдардан бастап жыл сайын ЖҰӨ-нің шамамен 10%-ын инфрақұрылымға инвестициялайды, ал Қазақстан үшін Қытай ең ірі инвестор болып табылады, әсіресе көлік инфрақұрылым. МакКинсидің айтуынша, әлемнің дамыған елдерінің деңгейінде (АҚШ, Германия, Сингапур) инфрақұрылымды ұстап тұру үшін инфрақұрылым активтерінің жалпы құны ЖІӨ-нің 70% шамасында болуы керек.

Түйінді сөздер: инфрақұрылым, өңір, шаруашылық жүргізуші субъектілер, экономикалық қызмет, көлік қызметтері, әлеуметтік өмір.

S. Momynkulova¹, lecturer
M. Sauranova², Candidate of Economic Sciences, senior lecturer
M. Abdreev³, undergraduate
^{1, 2, 3}Almaty Technological University, Almaty, Kazakhstan

Regional infrastructure in the system of socio-economic relations

Abstract. The article discusses the features of the formation of regional socio-economic systems and their impact on the regional infrastructure, the need to determine the role of infrastructure in the system of the regional economy. The theoretical and methodological foundations of the study of the social infrastructure of the regions are developed: a broad understanding of the category "social infrastructure of the region" is proposed, taking into account the territorial localization, industry and object structure, orientation to the interests of consumers (the population of the subjects of the Republic of Kazakhstan); a methodology for the study of the development of the social infrastructure of the regions is developed, the distinctive feature of which is the use of a set of approaches: systemic, evolutionary, synergetic (the study of the impact of social infrastructure on the development of human potential and the region as a whole)

Examples of increased attention to infrastructure development, for example, our closest neighbors China has been investing about 10% of GNP in infrastructure (in particular in transport) every year since the 2000s, and for Kazakhstan, China is the largest investor, especially in transport infrastructure. According to McKinsey, in order to maintain infrastructure at the level of the advanced countries of the world (USA, Germany, Singapore), the total value of infrastructure assets should be at about 70% of GDP.

Keywords: infrastructure, region, economic entities, economic activity, transport services, social life.

FTAХР 06.73.55

Амангелдиева Ж.А., магистрант
Каспий қоғамдық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

БАНКТИҢ ДЕПОЗИТТІК САЯСАТЫНЫҢ БАНК ҚЫЗМЕТІНЕ ӘСЕРІ

Түйіндеме. Жоғары бәсекелестік және қаржы нарықтарының тұрақсыздығы жағдайында депозиттік қорды қалыптастыру, іске асыру және объективті бағалау мәселесі коммерциялық банктердің саясатында өзекті бола түсуде. Коммерциялық банктердің қызметін жетілдіру жолындағы негізгі міндеттердің бірі депозиттерді тарту бойынша тиімді әдістермен барлық топтардың, қатысушылар-құрылтайшылар, қарыз алушылар, салымшылар, банк қызметкерлері мүдделері үшін тартылған ресурстарды басқару тетіктерін дайындау және жетілдіру қажеттілігін туындатып отыр.

Негізделген депозиттік саясат банктер қызметінің көрсеткіштерінің сандық және сапалық жағынан одан әрі өсу мен жақсартудың басымдықтарын, клиенттерінің таңдаған депозиттерінің ерекшеліктерін, елдегі әлеуметтік-экономикалық жағдайларды ескеруі керек. Депозиттік саясат банктердің өтімділігі мен төлем қабілеттілігіне үлкен әсер етеді.

Икемді басқару процесінде қалыптастыру мен іске асырудың заманауи ғылыми идеясының болмауы, қаржы нарығының нақты жағдайына негізделген міндеттемелер коммерциялық банктердің депозиттік саясатын дайындау мен депозиттер нарығы қызметін жандандыруда өзіндік кедергілер береді.

Экономикалық дамудың қазіргі кезеңінде, Қазақстан негізгі сегменттерінің бірі ішкі жинақтар болып табылатын ішкі инвестициялық мүмкіндіктерді әлі толық пайдаланбайды. Осы нарықты жандандыру, оны нақты секторды инвестициялау үшін тиімді пайдалану процесінде қазіргі кезеңде өте күрделі өзгерістерге тап болған банк институттары үлкен рөл атқарады.

Түйінді сөздер: депозит, депозиттік операциялар, депозиттік саясат. Херфиндал-Хиршман Индексі, депозиттік база.

Кіріспе. Банктің маңызды функцияларының бірі, халықтың депозиттерін қабылдау болып табылады. Шын мәнінде, салымшылар банк жүйесінің негізгі қатысушылары болып табылады. Бәрімізге белгілі салымшылар мен олардың мүдделері нормативтік базаның негізгі саласын құрайды. Банк өз қызметінде депозиттерге қатысты

Депозиттік операциялар соңғы жылдары, әр түрлі инвестициялық қорлардың пайда болуымен және ақпараттардың жылдам таратылумен байланысты өз өзектілігін түсіріп алды десек болады.

Ақпараттар ғасырында, арнайы жарнама жасамай ақ әлеуметтік желілер көмегімен ерекше өнімді тез және шығынсыз таныстыру мүмкіндігі артып отыр. Сол себепті де, банктердің депозиттік саясатын әзірлеуде осы екі факторға кең көңіл бөлгені дұрыс:

- ақпараттың тез таралуы және әлеуметтік желілер арқылы қомақты қаржы табудың маркетингтік жолдары;
- бәсекелес нарықта әр түрлі табысты қаржылық құралдардың пайда болуы, мысалы блокчейн [1].

Аталған құралдар көмегімен жасалатын табыс көлемі жоғары болғанымен, оларды сақтандыру деңгейі көп жағдайда өте төмен. Сол себепті кейбір ғалымдар қаржылық қауіпсіздікті күн тәртібінде қарастыруда. Банктер депозиттік саясатын қарастырған жағдайда, ішкі және сыртқы орта жағдайын терең талдап, тәуекелдердің алдын-алу тиіс.

Сараптамалық бөлім. 2019 жылы өткен 2018 жылмен салыстырғанда Қазақстанның ЖІӨ-нің 4,5%-ға өсуі байқалғанын көрсетті. Сарапшылар экономикалық өсудің сапасы жақсарусыз қалғанын, құрылымдық өзгерістер байқалмайтынын атап өтті. Бірақ мұнай бағасының төмендеуі және коронавирустық пандемия ел экономикасына теріс әсер етті, дегенмен банк секторы өтімділік пен меншікті капиталдың айтарлықтай қорына ие дағдарыс құбылыстарына төтеп бере алады.

- 2019 жылы республикада екінші деңгейдегі 28 банк жұмыс істеді (жылдың соңында «Цеснабанк» АҚ және «First Heartland Bank» АҚ бірігуіне байланысты 27), олар халыққа осы институттар үшін ерекше қызметтер көрсетті. Қазақстан Республикасы банк жүйесінің негізгі көрсеткіштері 1-кестеде келтірілді.

1-кесте. ҚР банк жүйесінің негізгі көрсеткіштері, млрд. тенге

Көрсеткіштер	01.01.2018 ж	01.01.2019 ж	01.01.2020 ж	Өсім, %	
				2018/2017	2019/2018
Активтер	24 220,5	25 244,0	26 809,9	4,2	6,2
Міндеттемелер	21 129,5	22 222,3	23 161,5	5,2	4,2
Меншікті капитал	3 824,9	3 017,5	4 524,6	-21,1	49,9
Таза кіріс	-18,7	642,4	811,9	-3535,3	26,4
Несилер	13 590,5	13 762,7	14 742,0	1,3	7,1
Депозиттер	16 680,5	17 043,0	17 977,0	2,2	5,5
Ескерту – құрастырған автор дереккөз [2]					

2019 жылы барлық банктер бойынша активтердің құны 2018 жылмен салыстырғанда 6,2%-ға ұлғайды. Несилік берешектің 7,1%-ға артуының өсу себебі міндеттемелер салымдардың 5,5%-ға өсуі себебінен 4,2%-ға ұлғаяды. Жарғылық капиталдың ұлғаюына байланысты меншікті қаражаттың 49,9%-ға өсуі байқалады. Таза кіріс пайыздық кірістердің өсуіне байланысты 26,4%-ға өсті [2].

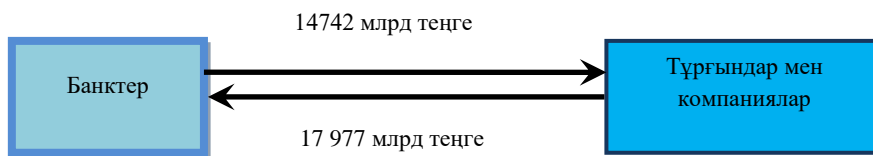
Кезеңнің соңында маржаның өсіп келе жатқан динамикасы байқалады, яғни қаражатты пайдалану тиімділігі артады. Пайыздық спредтің өсіп келе жатқан мәні банктердің қаражатты тарту және беру саласында баға саясатын тиімді қолданатынын көрсетеді [3], (2-кесте).

2-кесте. Банк секторы қызметінің тиімділігі, %

Көрсеткіштер	01.01.2018 ж.	01.01.2019 ж.	01.01.2020 ж.	Өзгеріс +, -	
				18/17	19/18
1	2	3	4	5	6
ROA	-0,08	2,61	3,19	2,69	0,58
ROE	-0,63	21,24	25,37	21,87	4,13
Таза пайыздық маржа	5,09	4,98	5,20	-0,11	0,22
Таза пайыздық спрэд	4,17	3,89	3,93	-0,28	0,04
Ескерту – құрастырған автор дереккөз [2]					

Банк жүйесі бойынша активтердің рентабельділігі 2019 жылы 0,58%-ға ұлғаяды және 3,19%-ды құрайды. Өсудің себебі – таза кірістің артуы. Капитал рентабельділігімен ұқсас жағдай (4,1%-ға өсу).

Банк жүйесі бойынша депозиттер мен несиелердің арақатынасы 1-суретте көрсетілген.



1-сурет. 01.01.2020 ж. қатысты жағдай бойынша Қазақстандық банктердің депозиттік және несиелік операциялары

Ескерту – құрастырған автор дереккөз [4]

Нәтижелер мен талқылаулар. Депозиттердің несиелерден оң асып кетуі талданған кезеңнің соңында ресурстардың жеткілікті мөлшерін көрсетеді. Бірақ, жалпы депозиттік базаның өсуі (5,4%) жалпы несиелік қоржынның өсімінен (9,6%) төмен екенін ескере отырып, ресурстық база тұрақтылығының төмендеуі туралы түйіндеуге болады.

Херфиндаль-Хиршман индексін есептеу формуласына (1) сәйкес [5], Қазақстанның банк жүйесі үшін есеп жүргіземіз.

$$\begin{aligned}
 \text{НИ} &= 32,52 + 8,62 + 7,42 + 8,22 + 5,52 + 5,12 + 5,32 + 5,42 + 42 + 3,22 + \\
 &2,42 + 2,42 + 22 + 1,72 + 1,72 + 12 + 0,92 + 2,72 = 1422,36
 \end{aligned}$$

1000 < 1422,36 < 1800 болғандықтан, нарық орташа шоғырланған нарықтарға жатады (нарықтағы шоғырлану орташа), яғни жағдай алаңдатарлық, шоғырлануды азайту үшін саланы бақылау қажет. Банк секторындағы нарықты шоғырландырудың маңыздылығы оның банк секторындағы бәсекелестікке, тиімділік пен кірістілікке, сондай-ақ басқа секторлардағы экономикалық даму мен құрылымға әсер етуінен көрінеді.

Сонымен, банк секторындағы активтердің, таза кірістің, меншікті капиталдың оң өсуі байқалады. Елдегі несие берудің жалпы нарығы бөлшек портфельдің өсуіне байланысты өсуді көрсетті, оның үлесі абсолютті сома сияқты өсуде. 2019 жылы депозиттік нарық жеке

тұлғалардың ұлттық валютадағы салымдарының ұлғаюы есебінен өсімді көрсетті.

3-кестеде 2020 жылғы 1 қаңтарға 27 банк бойынша есеп айырысу үшін деректер ұсынылған.

3-кесте. Херфиндал-Хиршман Индексін есептеуге арналған деректер

№	Банктер	Активтер	Активтердегі үлесі
1	«Қазақстан Халық Банкі» АҚ	8 840 924 942	33,0
2	«Сбербанк» ЕБ АҚ	2 206 660 535	8,2
3	«ForteBank» АҚ	2 195 811 305	8,2
4	«Jysan Bank» АҚ	1 329 939 335	5,0
5	«KASPI BANK» АҚ	2 171 609 099	8,1
6	«Банк ЦентрКредит» АҚ	1 459 927 692	5,4
7	«АТФБанк» АҚ	1 426 648 623	5,3
8	«Еуразиялық Банк» АҚ	1 063 520 930	4,0
9	«Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ	1 353 275 049	5,0
10	«Ситибанк Қазақстан» АҚ	823 339 678	3,1
11	«Bank RBK Банк» АҚ	648 514 757	2,4
12	АЛЬФА-БАНК "ЕБ" АҚ"	596 245 429	2,2
13	"Altyn Bank АҚ (China Citic Bank Corporation Ltd ЕБ)	523 956 236	2,0
14	«Нұрбанк» АҚ	424 224 415	1,6
15	«Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ	436 525 521	1,6
16	«Қазақстандағы Қытай Банкі» ЕБ АҚ	299 241 287	1,1
17	Алматы қаласындағы «Қытай ТПБ» АҚ	209 753 512	0,8
18	Банк ВТБ АҚ ЕҰ (Қазақстан)	211 792 651	0,8
19	«Банк Kassa Nova» АҚ («ForteBank» АҚ ЕБ")	117 461 749	0,4
20	«Tengri Bank» АҚ	124 291 709	0,5
21	«AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»	68 499 130	0,3
22	«Capital Bank Kazakhstan» АҚ	75 434 004	0,3
23	«ҚЗИ БАНК» ЕБ АҚ	79 349 874	0,3
24	«Шинхан Банк Қазақстан» АҚ	53 678 084	0,2
25	«Ислам Банкі» АҚ Al Hilal"	37 058 505	0,1
26	«Заман-Банк» АҚ	22 409 211	0,1
27	Қазақстандағы «Пәкістан ҰБ» ЕБ АҚ	4 870 196	0,0
	Барлығы:	26 804 963 458	100,00
Ескерту – құрастырған автор дереккөз [6]			

Қаржылық қауіпсіздік банктік стратегияның негізгі аспектісі бола отырып, банктің салымшылар алдындағы қаржылық мүдделерін сақтау, ішкі және сыртқы тәуекелдердің әсерінен қаржылық ресурстарын қорғау сұрағын шеше білуі керек.

Депозиттік саятпен байланысты толық шешімін таппаған сауал, банктің ішкі және сыртқы орталдағы абыройына кері әсер етері сөзсіз.

Қорытынды. банктік депозиттерге тарту проблемасы банк секторының өзекті міндеттерінің бірі болып табылады. Қаржы нарықтарындағы жоғары бәсекелестік пен тұрақсыздық жағдайында банктердің депозиттік саясатын қалыптастыру, іске асыру және объективті бағалау мәселесі барған сайын маңызды бола түсуде.

Жан-жақты реттестірілген депозиттік саясат банк қызметінің сандық және сапалық көрсеткіштерінің одан әрі өсуі мен жақсаруының таңдап алынған басымдықтарын, оның клиенттерінің ерекшеліктерін, елдегі әлеуметтік-экономикалық жағдайларды ескеруі тиіс.

Депозиттік саясат банктің өтімділігіне және төлемдерді орындау қабілетіне үлкен әсер етеді. Қаржы нарығының нақты жағдайында банктік міндеттемелерді икемді басқару процесінде коммерциялық банктердің депозиттік саясатын қалыптастыру мен жүзеге асырудың заманауи ғылыми идеясын, сонымен қатар ресейлік банктерде депозиттік саясатты қалыптастыру мен жүзеге асыруды жақсарту бағыттарын анықтады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Petersen, M. A., and R. G. Rajan, The effect of credit market competition on lending relationship, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, 2016. – pp. 407-443.
2. Обзор банковского сектора за 2017-2020 г. НБРК <https://nationalbank.kz/> (дата обращения: 21.04.2021).
3. Кредитные отношения в современной экономике [Электронный ресурс]: монография / под ред. О.И. Лаврушина, Е.В. Травкиной; О.И. Лаврушин [и др.]. – Москва: КНОРУС. – 2019. – 354 с
4. ҚРҰБ ресми статистикасы, 2017-2020 ж. НБРК <https://nationalbank.kz//> (дата обращения: 21.04.2021).
5. Boone, J., Griffith, R., Harrison, R. Measuring competition// *Working Paper No. 022*, 2016. – pp. 559, 306-307.
6. Проект по мониторингу экономики Казахстана [Ranking.kz](http://www.ranking.kz) <http://www.ranking.kz>

Ж.А. Амангелдиева, магистрант

Каспийский общественный Университет, г. Алматы, Казахстан

Влияние депозитной политики банка на банковскую деятельность

Аннотация. В условиях высокой конкуренции и нестабильности финансовых рынков вопрос формирования, реализации и объективной оценки депозитного фонда становится все более актуальным в политике коммерческих банков. Одной из основных задач на пути совершенствования деятельности коммерческих банков является необходимость разработки и совершенствования механизмов управления ресурсами, привлеченными эффективными методами по привлечению депозитов в интересах всех групп, участников-учредителей, заемщиков, вкладчиков, банковских работников.

Обоснованная депозитная политика должна учитывать приоритеты дальнейшего роста и улучшения показателей деятельности банков в количественном и качественном отношении, особенности выбранных депозитов клиентов, социально-экономическую ситуацию в стране.

Депозитная политика оказывает большое влияние на ликвидность и платежеспособность банков.

Отсутствие современной научной идеи формирования и реализации в процессе гибкого управления, обязательства, основанные на реальном состоянии финансового рынка, создают своеобразные барьеры для подготовки депозитной политики коммерческих банков и активизации деятельности депозитного рынка.

На современном этапе экономического развития Казахстан еще не в полной мере использует внутренние инвестиционные возможности, одним из ключевых сегментов которых являются внутренние сбережения. Большую роль в процессе оживления этого рынка, его эффективного использования для инвестирования в реальный сектор играют банковские институты, которые на современном этапе претерпели очень серьезные изменения.

Ключевые слова: депозит, депозитные операции, депозитная политика, индекс херфиндала-Хиршмана, депозитная база.

Zh.A. Amangeldieva, undergraduate
Caspian public university, Almaty, Kazakhstan

The impact of the bank's deposit policy on the bank's activities

Abstract. In the context of high competition and instability of financial markets, the issue of formation, implementation and objective assessment of the deposit fund is becoming increasingly relevant in the policy of commercial banks. One of the main tasks on the way to improving the activities of commercial banks is the need to develop and improve mechanisms for managing resources that are attracted in the interests of all groups, participants-founders, borrowers, depositors, and bank employees by effective methods of attracting deposits.

A reasonable deposit policy should take into account the priorities of further growth and improvement of quantitative and qualitative indicators of banks' activities, the specifics of deposits chosen by their clients, and the socio-economic situation in the country. Deposit policy has a huge impact on the liquidity and solvency of banks.

The lack of a modern scientific idea of formation and implementation in the process of flexible management, obligations based on the real state of the financial market provide its own barriers to the preparation of deposit policy of commercial banks and the activation of the activities of the deposit market.

At the current stage of economic development, Kazakhstan does not yet fully use domestic investment opportunities, one of the main segments of which is domestic savings. In the process of reviving this market and effectively using it for investment in the real sector, banking institutions, which are experiencing very serious changes at the present stage, play a major role.

Keywords: deposit, deposit operations, Deposit policy, Herfindal-Hirschmann Index, deposit base.

А.С. Асилова¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

А. Б. Ибатов², магистрант

^{1,2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

БАНКТИҢ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ТӘУЕКЕЛ МЕНЕДЖМЕНТІ

Түйіндеме. Тәуекел шаруашылық қызметті жүзеге асырумен байланысты категориялардың ішінде ең күрделілерінің бірі болып табылады. Тәуекел – бұл экономикалық категория. Экономикалық категория ретінде ол болуы да мүмкін, болмауы да мүмкін оқиғаны білдіреді. Шынында да тәуекелдің салдарын біз алдын-ала нақты айта алмаймыз. Тәуекелге бару арқылы кәсіпорын табыс табуы да мүмкін, сонымен қатар оның шығынға ұшырамайтынына да ешкім кепілдік бермейді. Сондықтан да қаржы менеджменті табыс алу мүмкіндігін ылғи да тәуекелмен байланыстырады. Тәуекел және табыс – өзара байланысты қаржылық категориялар.

Әрине, тәуекелден қашуға, яғни тәуекелмен байланысты шаралардан бас тартуға болады. Бірақ кәсіпкер үшін тәуекелден қашу көбінесе мүмкін пайдадан бас тартуды білдіреді.

Тәуекелді басқаруға болады, яғни тәуекелді оқиғаның пайда болуын қандай да бір дәрежеде болжауға мүмкіндік беретін әртүрлі шараларды қолдануға және тәуекел дәрежесін төмендетуге шаралар қабылдауға болады. Тәуекелді басқаруды ұйымдастыру тиімділігі көпшілік жағдайда тәуекелдің сыныпталуымен анықталады.

Мақалада банктік негізгі тәуекел факторлары талданды, банктік тәуекелдерді басқарудың тиімді жүйесін іске асыру кезеңдері және туындайтын проблемалар қарастырылды. Нарықтық жағдайда банктік тәуекелдер жоғары деңгейде болады. Банктік қызметтер тәуекелсіз жүруі мүмкін емес, өйткені банктің кез-келген опрeциясы тәуекелмен байланысты болып келеді. Банк ісінің тарихында тәуекелдерді дұрыс басқармауына байланысты көптеген банктердің банкроттыққа ұшырағанына көз жеткізуге болады.

Түйінді сөздер: тәуекелді басқару, банктік тәуекелдер, менеджмент, тәуекел факторлары.

Кіріспе. Тақырыптың өзектілігі коммерциялық банктердің кірістерінің төмендеуі банк менеджментінен несие ұйымына өз қызметін мүмкіндігінше тиімді жүзеге асыруға мүмкіндік беретін осындай басқару шешімдерін талап ететіндігімен анықталады. Мұндай жағдайларда банк қызметіндегі тәуекелдерді басқарудың рөлі айтарлықтай өсті.

Банктік тәуекелдер экономикалық тәуекелдер жүйесіне кіреді, сондықтан табиғаты бойынша күрделі болып табылады. Жүйеде бола отырып, олар белгілі бір және тәуелсіз тәуекелдер бола отырып, басқа экономикалық тәуекелдердің әсерін сезінеді.

Экономикадағы тәуекел өте маңызды, өйткені ақпараттық белгісіздік жағдайында шешім қабылдау процесі онымен тығыз байланысты.

Банк тәуекелі банктің қызметіне әсер ететін белгісіздіктің ішкі және сыртқы факторларына байланысты несиелік ұйымды жоғалту және өтімділіктің нашарлау мүмкіндігі ретінде айқындалады. Бұл анықтамада тәуекелдің екі құрамдас бөлігі ерекшеленеді: тиімді, яғни капиталды жоғалту мүмкіндігі және факторлық, ол банктің қызметіне әсер ететін сыртқы және ішкі факторлардың жиынтығы ретінде сипатталады.

Сараптамалық бөлім. Тәуекелдерді басқаруды құрудағы маңызды сәт тәуекелдердің жіктелісін әзірлеу болып табылады. Кез келген банк ұшырайтын негізгі тәуекелдердің қатарына несиелік, нарықтық, өтімділік, операциялық, заңдық, мемлекеттік және ішкі тәуекелдер жатады.

Тәуекелдерді басқару теориясы мен практикасы «шешім қабылдау теориясы» деп аталатын және статистика, экономика және психологияны қамтитын басқару саласына өте алыс. Банкті басқарудың жалпы стратегиясында тәуекел менеджментінің орнын анықтаудың қажетті шарты тәуекел менеджментінің мақсаты қабылданатын тәуекелді болдырмау немесе азайту болып табылады деген жалпы қабылданған түсінікті қайта қарау болып табылады. Шын мәнінде, банк жүргізетін операциялардың өсуімен банк айтарлықтай шығындарға әкелуі мүмкін артық тәуекелдерді өз мойнына алады. Алайда, экономикалық тәуекелдерді болдырмау қаржы нарықтарындағы несиелеу мен операциялардың төмендеуіне әкеледі, бұл нарық үлесінің жоғалуына, демек, кірістер мен пайданың төмендеуіне әкеледі. Бұл қатал шеңберді бұзуға болады, өйткені проблема өздігінен тәуекел емес, дұрыс бағаланбаған және дұрыс басқарылмаған тәуекел. Мұның бәрі интеграцияланған тәуекелдерді басқару тұжырымдамасының пайда болуына әкелді. Оның мақсаты тәуекел мен кірістіліктің оңтайлы арақатынасын табу, ал талдау мен басқару объектісі Банктің банкроттық тәуекелі болып табылады [1].

Банктің тәуекелдерді басқару жүйесінің негізгі компоненттері: сәйкестендіру, өлшеу, бақылау және оларды азайту әдісін таңдау.

Сәйкестендіруге нақты және ықтимал тәуекелдер жатады, олар алдымен анықталады, содан кейін олардың түрі мен түрі анықталады. Алдымен банк тәуекелдердің ауқымы анықталатын құралдарды анықтауы керек. Нақты тәуекелдің болуы сәйкестендіру белгілері негізінде анықталады. Мысалы, несиелік тәуекел үшін мұндай белгі негізгі борышты немесе пайыздарды төлеу бойынша мерзімі өткен берешек және т.б. болып табылады.

Белгілі бір банктің тәуекелдерін бағалау нәтижелері бойынша халықаралық тәжірибеде тәуекелдер өрісі деп аталатын жиынтық кесте жасалады. Онда белгілі бір күнге тәуекелдермен расталған барлық қаржы құралдары бойынша тәуекелдерді бағалауды бөлу қамтылған, активтер мен пассивтер баптары бойынша тәуекелдердің типі, түрі, сондай-ақ осы тәуекелдерді іске асырудың шартты ықтималдығы және басқа да параметрлер қойылады. Осы кесте негізінде осы типтегі тәуекелдің жалпы және өлшенген бағасы жасалады және оларды азайту және өтеу әдісі таңдалады [2].

Бірақ қазіргі заманғы банктік тәуекелдерді басқару жүйесінің сипаттамасы оның кемшіліктерін анықтамай толық болмас еді. Н. Тысячникова ресейлік банктердің тәуекелдерді басқару жүйелеріндегі кемшіліктердің сипаты, әдетте, көптеген шетелдік банктердің жүйелеріне тән кемшіліктерге ұқсас екенін дұрыс айтады. Сонымен бірге, заңнамадағы айырмашылықтарға байланысты отандық банктердің банктік тәуекелдерді басқарудың өзіндік ерекшеліктері бар. Тәуекелдерді басқару жүйелері тек дамып келеді, өйткені олар әлі де сапалы және толық ақпараттық базаларға және жеткілікті басқару есептілігіне ие емес, тек ірі банктер ғана деректерді техникалық өңдеуге мүмкіндік алады [3].

2019 жылғы 1 қазандағы жағдай бойынша қазақстандық банктердің біріктірілген несиелік портфелінің көлемі ағымдағы жылдың басынан 9,7%-ға ұлғайып, абсолюттік көрсетуде 10 138,3 млрд. теңге болды. Бұл ретте, осы кезеңде өсудің тек 2,5% болып белгіленгендігіне қарамастан осы жылғы өсімнің динамикасына негізгі әсерді теңгенің құнсыздануы салдарынан шетел валютасындағы несиелік портфелін қайта бағалау көрсетті, оның несиелік портфеліндегі үлесі 2019 жылы 52-дан 60%-ға дейін өсті. Құнсыздану әсерін есептемегенде несиелік портфелі шамалы ғана өзгерді.

Тұтастай алғанда, 2019 жылы несиелік консерватизм банктердің басым көпшілігіне тән болды – банктердің несиелік портфелінің тоқсандық өзгерістері мәндерінің шашыраңқы болуы, демек несиелік нарықтағы банктердің стратегияларының бірыңғай болмауы едәуір қысқарды. Экономиканы және қаржы секторын тұрақтандыру жөніндегі дағдарысқа қарсы шараларды іске асыру несиелеудің жалпы деңгейін айтарлықтай өзгерткен жоқ, сонымен қатар, несиелік белсенділікті қолдауға мүмкіндік берді және қазіргі заемшылардың көп бөлігін, әсіресе құрылыс секторында және ипотекалық несиелеуде қайта қаржыландыруды қамтамасыз етті. Атап айтқанда, 2019 жылы ипотекалық тұрғын үйді несиелеуді және құрылысты несиелеуді ең бастысы, мемлекеттік бағдарламаның агент банктері қамтамасыз етті.

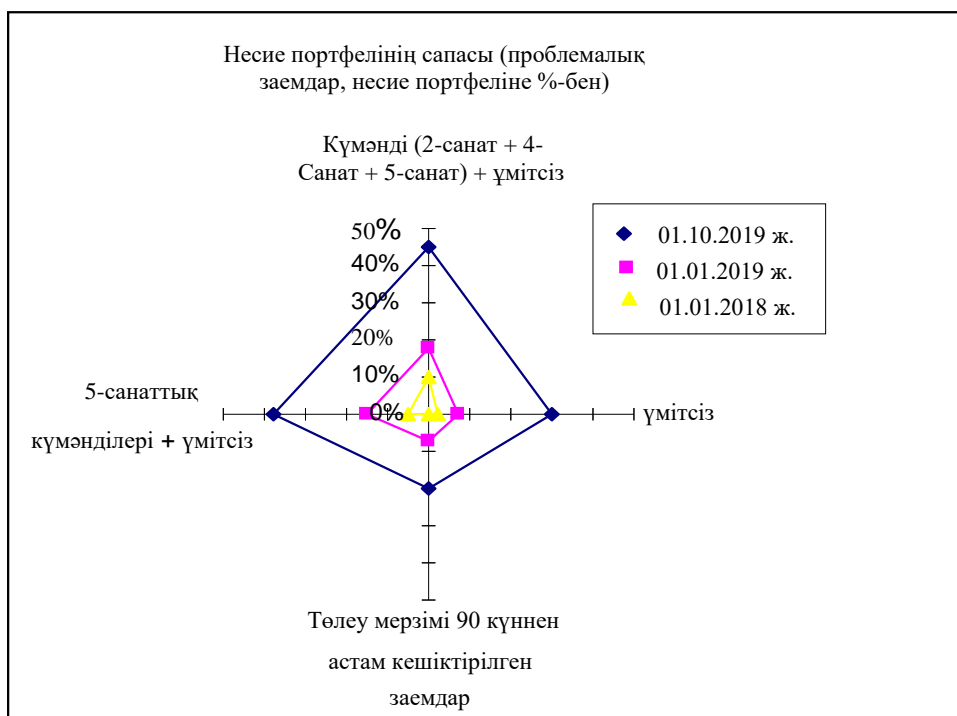
Сонымен бірге бағдарламаға қатыспайтын банктер, несиелеудің жалпы көлеміне едәуір барынша төмен үлес қосуына қарамастан, ішкі ресурстар есебінен агент банктермен қарқыны салыстырылатын ипотекалық несиелеу және құрылысты несиелеу сегменттерінде несиелік портфельдерін ұлғайтуға себепші болды. Бұдан басқа, тұтынушылық несиелеу нарығының айтарлықтай қысқаруы жағдайында, мемлекеттік бағдарламаға қатыспайтын банктер тұтыну несиелерінің портфелін өсіріп қана қойған жоқ, нарықтың осы бөлігіндегі ірі және орташа банктер тарапынан төменгі бәсекелестік жағдайында өзінің нарықтық үлесін ұлғайтты.

Екінші жағынан, экономиканың ішкі салаларын несиелеудің баяулауымен қатар 2019 жылы резидент еместерді (оның ішінде егер теңгенің құнсыздануы нәтижесінде қайта бағалау әсерін алып тастаса) несиелеудің өсуі жалғасты, оның үлесі бір жылда жалпы несиелік портфелінде 16,6-дан 19,3%-ға дейін ұлғайды.

Жұмыс істемейтін заемдар үлесінің көрсеткіштері жалпы әлемдік практикада қабылданған, рұқсат етілген мәндерден едәуір асты. Банк жүйесінің біріктірілген несиелік портфелінің сапасын талдау сыртқы

міндеттемелерді қайта құрылымдау барысында тұрған банктерді қоспағанда, салыстырмалы түрде барынша қалыпты несиелік тәуекелдер және олардың экономиканың салалары бойынша бөлінуінен біркелкі еместігі туралы куәландырады. Сондай-ақ, проблемалық активтердің өсуіне теңгенің құнсыздану әсерінің ауқымын әділ түрде қайта бағалауға болмайды, себебі халық, сол сияқты кәсіпорындар салаға қарамастан неғұрлым төмен ішкі және сыртқы сұраныс және экономиканы несиелеудің баяулауы нәтижесінде кірістердің және ақша қаражаты түсімдерінің, сондай-ақ банктерден түскен қаржы ресурстарының төмендеуін бастан кешірді.

Біркелкі несиелер бойынша провизияларды ескере отырып, 5-санатты күмәнді және үмітсіз заемдар (ҚҚА-нің әдіснамасы бойынша жұмыс істемейтін заемдар) 2019 жылғы 9 айда 4,5 еседен астам өсті және жиынтық несиелік портфельден 35% болды. Халықаралық әдіснамаға сәйкес 90 күннен астам мерзімі өткен төлемдері бар несиелер ретінде есептелетін жұмыс істемейтін заемдар осы кезең үшін 3,5 еседен астам ұлғайды және несиелік портфельге қатынасы бойынша 17,5% болды (график).



1-сурет. Несие портфелінің сапасы (проблемалық заемдар, несиелік портфельіне %-бен)

Несие портфелі сапасы нашарлауының жалпы үрдісі банктер бойынша біркелкі бөлінбеді. Атап айтқанда, мерзімі өткен берешегі 90 күннен астам заемдардың барынша төмен үлесі бар банктердің көпшілігі 2018 жылы және 2019 жылы да салыстырмалы түрде активтердің барынша

жоғары сапасын сақтап қалды (2018 жылы проблемалық несиелердің үлесі бойынша тізімнің бірінші жартысына кірген 17 банктің 14-і 2019 жылы да осы топқа қалды). Осы топқа негізінен орта және ұсақ банктер кіреді, олар не шетелдік банктердің еншілес ұйымдары болып табылады не талдап отырған кезеңде несие портфелін айтарлықтай өсіреді. Топта несие портфелінің салыстырмалы түрде барынша төмен сапасымен ахуал бірдей емес – несиелер сапасының жалпы нашарлау аясында кейбір банктер басқаларына қарағанда, мерзімі өткен төлемдері бар заемдардың өсуіне барынша тиімді бақылауға қабілетті болды. Ірі және орта банктер кеңінен пайдаланатын қайта құрылымдау практикасы қаржы институттарына уақытша қиындықтарды басынан кешірген заемшылардың қаржылық жай-күйін одан әрі қалпына келтіруді күту кезінде жұмыс істемейтін заемдардың өсуін ішінара шектеуге мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, жүйе бойынша жалпы көрініске айтарлықтай ықпал еткен қайта құрылымдау барысындағы банктердегі несие портфелінің сапасын қайта бағалау көп жағдайда, тәуекел-менеджменттің төменгі сапасын және заемшыларды таңдаудың төмен тиімді жүйесін көрсетті. Атап айтқанда, тәуекел-менеджмент жүйесінің төмен сапасы осы банктердегі проблемалық заемдар деңгейінің осы банктердің заңды тұлғаларға несие портфелінің салалар бойынша 62%-дан 82%-ға дейін және жеке тұлғаларды несиелеу сегменттері бойынша 31%-дан 52%-ға дейін құбылынуына әкелді [4].

Ықтимал тәуекелді анықтау үшін талдау ықтимал тәуекелді анықтауға және оның түрін анықтауға мүмкіндік беретін көрсеткіштерді әзірлеу қажет. Тәуекелдерді сәйкестендіру арнайы техниканың, сенімді ақпараттық базаның және талдаушылардың кәсібилігінің болуын қамтиды. Бұдан әрі бұл тәуекелдер олардың деңгейі мен банктің пайдасына әсер ету дәрежесі тұрғысынан бағалануы тиіс. Қазіргі банктік тәжірибеде пайда болу саласының ерекшеліктерін ескеретін тәуекелдерді бағалаудың әртүрлі әдістері қолданылады, бірақ ең танымал әдістер формализацияланған болып бөлінеді: қарыз алушының, Эмитенттің рейтингтік бағасы; активтер мен міндеттемелер көлемінің мерзімі бойынша арақатынасы; әр түрлі бағадағы және әр түрлі валюта бағамындағы қаржы құралдарының құнының арақатынасы және формализацияланбаған (сараптамалық): несие портфелінің сапасын бағалау, операцияларды жүргізу, ақпараттық база, қызметкерлердің кәсіпқойлығын талдау және т.б. [5].

Тәуекелдерді басқару тәуекелдерді басқару стратегиясы мен тактикасын қамтиды.

Басқару стратегиясы – бұл ұзақ мерзімді болжау мен стратегиялық жоспарлауға негізделген мақсатқа жетудің бағыттары мен тәсілдерін әзірлеу. Бұл шешім қабылдау үшін белгілі бір ережелер мен шектеулер жиынтығын жасайды. Тәуекелдерді басқару стратегиясы қызметтің үзіліссіз принципін сақтауға негізделген және кірістілік пен Банк қабылдайтын тәуекелдер деңгейі арасындағы оңтайлы арақатынасты қамтамасыз етуге бағытталған. Өздеріңіз білетіндей, стратегия тактиканы анықтайды.

Басқару тактикасы – белгілі бір жағдайларда мақсатқа жетудің нақты әдістері мен әдістері. Тактиканың міндеті – стратегияға қайшы келмейтін

барлық шешімдердің ішінен ең оңтайлы шешімді және осы жағдайда басқарудың ең қолайлы әдістері мен әдістерін таңдау.

Осылайша, тәуекелдерді басқарудың тиімділігі көбінесе тәуекел дәрежесін шешудің және төмендетудің барлық әдістері мен әдістерін толық қолдана білуге байланысты [6].

Қорытынды. Осы тақырыпты зерттеу барысында теориялық және практикалық аспектілер зерттелді, банктегі тәуекелдерді басқару ұғымдары және оның компоненттері зерттелді.

Тәуекелдерді басқару (тәуекелдерді басқару) қазіргі заманғы тұрақты банк жүйесін құрудағы маңызды сәттердің бірі болып табылады, өйткені тәуекел банк бизнесінің ажырамас бөлігі болып табылады. Банкте тәуекел-менеджменттің тиімді жүйесін ұйымдастыру проблемасына кешенді көзқарас қажет.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Грачева М.В. Риск-менеджмент инвестиционного портфеля. – М., 2009. – С. 8-15.
2. Тысячникова Н.А. Стратегическое планирование в коммерческих банках: концепция, организация, методология. – М., 2013. – С. 6-9.
3. Печникова А.В. Банковские операции. – М., 2009. – С. 357-360.4. Луман Н. «Тәуекел ұғымы» // THESIS. 1994. Шығ. 5. Б. 4-160.
4. Исаков Ұ.М. Қазақстанның қаржы нарығындағы тәуекелдер. «Қаржы менеджменті» кәсіби журнал № 8 (8), 2008.
5. Байсеитов М.Р. Управление кредитным риском: проблемы и пути решения. КазЭУ им. Т. Рыскулова
6. Садвакасова А.Б., Хаджиева А.Б. Управление рисками в банковской сфере РК. Вестник КазГУ. Серия Экономическая. Алматы, 2000, № 2.

A.S. Assilova¹, candidate of economic sciences, associate professor

A.B. Ibatov², undergraduate

^{1,2} al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Risk management in the bank's management system

Abstract. Risk is one of the most complex among the categories associated with the implementation of economic activities. Risk is an economic category. As an economic category, it means an event that may or may not be happening. Indeed, the consequences of the risk we can not say exactly in advance. By taking risks, the company can also earn income, and no one guarantees that it will not suffer losses. Therefore, financial management always associates the possibility of generating income with risk. Risk and income are interrelated financial categories.

Of course, it is possible to avoid the risk, that is, to abandon the measures associated with the risk. But for an entrepreneur, escaping risk often means giving up on possible profits.

The risk can be controlled, that is, various measures can be taken to predict the occurrence of a risk event to a greater or lesser extent, and measures can be taken to reduce the risk. The effectiveness of the risk management organization is largely determined by the risk classification.

The article analyzes the main factors of bank risk, considers the stages of implementing an effective system of bank risk management and the problems that arise. In market conditions, banking risks are at a high level. Banking services can not be without risk, since any bank's Determination is associated with risk. In the history of banking, you can see that many banks have failed because of poor risk management.

Keywords: risk management, banking risks, management, risk factors.

А.С. Асилова¹, кандидат экономических наук, доцент

А.Б. Ибатов², магистрант

^{1,2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Риск менеджмент в системе управления банка

Аннотация. Риск является одной из самых сложных среди категорий, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности. Риск – это экономическая категория. Как экономическая категория, она означает событие, которое может быть или не быть. Действительно, последствия риска мы не можем точно сказать заранее. Рискуя, предприятие может также получать доход, и никто не гарантирует, что оно не понесет убытки. Поэтому финансовый менеджмент всегда связывает возможность получения дохода с риском. Риск и доход – взаимосвязанные финансовые категории.

Конечно, можно избежать риска, то есть отказаться от мер, связанных с риском. Но для предпринимателя побег от риска часто означает отказ от возможной прибыли.

Риск можно контролировать, то есть принимать различные меры, позволяющие в той или иной степени предсказать возникновение рискового события, и принимать меры к снижению степени риска. Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска.

В статье проанализированы основные факторы банковского риска, рассмотрены этапы реализации эффективной системы управления банковскими рисками и возникающие проблемы. В рыночных условиях банковские риски находятся на высоком уровне. Банковские услуги не могут обходиться без риска, так как любая Определенность банка связана с риском. В истории банковского дела можно убедиться, что многие банки обанкротились из-за неправильного управления рисками.

Ключевые слова: управление рисками, банковские риски, менеджмент, факторы риска.

ХҒТАБ 06.73.75

А.С. Асилова¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

Е.С. Токибай², магистрант

^{1,2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ПАНДЕМИЯНЫҢ ӘЛЕМДІК ТҰРҒЫН ҮЙ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУ НАРЫҒЫНА ТИГІЗГЕН ӘСЕРІ

Түйіндеме. COVID-19 пандемиясы әлемдегі кез келген мемлекеттің экономикасына үлкен экономикалық соққы әкелді. Мемлекеттік билік ақша-несие саясаты мен бюджеттік ынталандыру пакеттерін біріктіру арқылы жеткілікті түрде жауап қайтарғанымен, көптеген елдерде жұмыс орындарының айтарлықтай төмендеуі және есепті кезең ішінде жалпы ішкі өнімнің төмендеуі көрініс тапты.

COVID-19 дағдарысы бүкіл әлемде тереңдеген сайын, оның қаржылық қызметтер секторына және жеке тұлғалардың әл-ауқаты мен қарыз деңгейіне әсері күшейе түсуде. Жеке үй иелері үшін ипотекалық несие – міндеттеменің ең үлкен түрі болып табылады, тұрғындардың қаржысының немесе жалақысының төмендеуі олардың төлем қабілеттілігін сақтау қабілетіне үлкен әсер етеді. Несие берушілер үшін тұрғын үй ипотекасы, әдетте, олардың теңгеріміндегі ең маңызды актив болып табылады, демек, төлемдер кестесі мен пайыз қойылымдарындағы өзгерістер несие берушілердің кірістілігі мен өтімділігіне айтарлықтай әсер етеді. Осылайша, дүниежүзілік тұрғын үй ипотека нарығының деңгейін сақтау мемлекеттердің COVID-19 дағдарысынан аман шығуы және одан әрі өркендеуі үшін өте маңызды.

Мақалада несие берушілердің алдында тұрған қиындықтар, үкімет пен жетекші институттардың дағдарысқа қарсы қалпына келтіру жолдары сипатталады. COVID-19 басымдылықпен тараған ірі тұрғын үй ипотекалық несие нарықтары бар Аустралия, Канада, Қытай, Ұлыбритания және Америка Құрама Штаттарының әрекеттеріне тоқталамыз.

Түйінді сөздер: COVID-19, әлемдік дағдарыс, ипотекалық несие, сауалнама, төлемдерді кейінге қалдыру.

Кіріспе. Коронавирус пандемиясы 2008 жылғы қаржы дағдарысынан кейінгі әлемдік ипотекалық нарықтар үшін ең үлкен проблеманы қалыптастырды және ипотекалық несие берушілер бейімделу үшін шешуші және стратегиялық шараларды қабылдауы тиіс. Қиындықтардың бір бөлігі уақытша және қысқа мерзімді болады, ал екіншілері едәуір өзгерістерді тудырады, оларды бағындыру үшін бірнеше жыл қажет болады (мысалы, несиелік тәуекелдер профиліндегі түбегейлі өзгерістер).

Бұл операциялық және қаржылық қиындықтар бизнес модельдердің инерциясын бұзып, тез қарқынмен бейімделуге қабілетті несие берушілер үшін жаңа мүмкіндіктерді білдіреді.

Жақын арада несие берушілерге COVID-19 және оның салдарларына байланысты бүкіл ұйымда өздерінің басымдылықтары мен жобаларынан зейіндерін ауыстыруға тура келеді. Бұл нарыққа бағытталған қызметті өзгертуді және, көбінесе, қызметкерлер мен ресурстарды қайта бөлуді талап етеді. Мысалы, Аустралияның үшінші орындағы ірі ипотекалық несие берушісі National Australia Bank (NAB) 100-ге жуық жобадағы жұмысты дереу тоқтататынын мәлімдеді, өйткені, ол өзінің күш-жігерін клиенттердің сұранысының айтарлықтай өсуіне бағыттады.

Несие алушылардың қиындықтары мен олардың нәтижесінде туындаған үкіметтің міндеттемелерін кейінге қалдыру бағдарламаларына жауап бере отырып, көптеген несие берушілер клиенттерге көмек көрсетудің үлкен көлемімен бетпе-бет келді, олар тиісті жұмыс қабілеттілігі мен икемділікті талап етеді. Үй шаруашылықтары мен компаниялар бойынша, Италияның активтері бойынша ең ірі банкі – UniCredit, 10 миллиард еуро сомасында төленбеген несиелерге мораторий жариялау туралы 100 000-нан астам өтініш түскеннен кейін мәлімдеді. Үкімет несие берушілерге көмек көрсетіп отырса да, банктер қысқа мерзімді қаржылық қиындықтарға төтеп бере алады, дегенмен Moody's «ұзаққа созылған эпидемия несиенің сапасына да, кірістілігіне де қатты әсер етеді» деп ескертіп өтті [1].

Алдағы уақытта компаниялар әлеуметтік-экономикалық жағдайлардың және тұтынушылардың несиелік тұрақтылығына әсер ететін тұрақты белгісіздікпен бетпе-бет келеді. Олар клиенттердің ауыспалы қажеттіліктеріне дайындалу қажеттілігін және сұраныстар санының үнемі өсуін түсінеді. Күшейтілген операциялық жүктемені басқару үшін бірнеше канадалық банктер осы мәселелерді шешуге арналған жаңа шешімдерді әзірлеуді, мақұлдауды, жұмылдыруды және жеткізуді айтарлықтай жеделдетті. Мысалы, Канаданың Корольдік Банкі (RBC) жедел қаржылық жағдайға байланысты клиенттерге көмек көрсету жоспарларын құру үшін қызметкерлерін қайта даярлау арқылы жедел өзгерістер енгізді. Басшылар осы дағдарысқа жауап қайтарып, олардың қалай қалпына келіп, қалай өркендейтіндігі туралы ойлауға бағытталатындықтан, жетекші ипотекалық несие берушілер осыдан алған сабақтарын, бизнес-модельдік инновацияны және олардың жалпы стратегиялық позициясын қайта қарау үшін пайдаланады.

Сараптамалық бөлім. Жақында KPMG компаниясы халықаралық ипотекалық нарық туралы толық әрі анық түсінік алу мақсатында Аустралияда, Канадада және Ұлыбританияда 2 200-ден астам KPMG мамандарына онлайн сауалнама жүргізді. Оған жылдық табысы 60 мыңнан 500 мың долларға дейінгі тұрғындардың сегменті қатысқан болатын.

Сауалнама клиенттердің ипотекалық несиеге қатысты көзқарастары мен қажеттіліктерін және олардың демографиялық көрсеткіштер бойынша, мысалы, табыс, жас, жыныс және қарым-қатынас мәртебесі бойынша қалай өзгертінін анықтауға бағытталған. Сауалнама, сонымен қатар, COVID-19 пандемиясының ипотека нарығына тигізетін әсерін анықтау үшін де жасалған. Қатысушыларға анонимді сауалнама жүргізілу

кезінде олардан ипотекалық несиені өтеу кезіндегі тәжірибесі мен сұраныстарына қатысты сұрақтарға жауап беру талап етілді.

Сауалнамаға жауап берген 2 251 респонденттің 55%-ы қазіргі уақытта ипотекасы бар екенін мәлімдеді.

Канада тұрғын үйге иелік ету деңгейі бойынша ең жоғарғы орында, сұралғандардың 58 пайызында ипотека бар, ал 11 пайызында жеке мүліктік меншік бар.

1-кесте. Тұрғын үйге иелік ету деңгейі

Меншік нысаны	Аустралия	Канада	Ұлыбритания	Орташа
Ипотека	46%	58%	62%	55%
Жалдап тұру	38%	26%	28%	30%
Жеке меншік	4%	11%	5%	7%
Ақысыз берілген меншік	12%	5%	5%	7%
Дерек көзі: пайдаланылған әдебиет негізінде құрастырылған [2]				

Сұралғандардың 57%-дан астамында қазіргі кезде ипотекалық несие алу жоспары жоқ, бірақ алдағы бірнеше жылда өтініш беруді көздеп отыр. Қазіргі кезде ипотекасы жоқ аустралиялық респонденттердің 72%-ы алдағы екі жыл ішінде несие алуға ниет білдіргендерін мәлімдеді.

2-кесте. Ипотекалық несиелеуді жоспарлау мерзімі

Мерзім	Аустралия	Канада	Ұлыбритания	Орташа
2 жыл ішінде	72%	49%	50%	57%
2 жылдан жоғары	24%	25%	37%	29%
Жоспарламаған	4%	26%	13%	14%
Дерек көзі: пайдаланылған әдебиет негізінде құрастырылған [2]				

Жалпы, тұрғын үй бағасының өсуіне қарамастан, ипотекаға деген сұраныс сақталып отыр. Сарапшылар, бір жағынан, экономикалық дағдарыс көптеген елдерде жұмыссыздықтың өсуіне және жалпы ішкі өнімнің төмендеуіне әкеліп соқтырса, екінші жағынан, олардың кейбіреуінде рекордтық төмен пайыздық мөлшерлемелер орнатылғанын атап өтті (мысалы, енді Канада тұрғындары бес жыл ішінде 2%-дан төмен мөлшерлеменен ипотека ала алады).

Егер бұрын азаматтар ипотекалық несиеге оффлайн режимінде қызмет көрсетуді қалап, банктің кеңсесіне жүгінетін болса, қазір респонденттердің 58%-ы ипотека алуға интернетте өтініш білдіруге дайын екендіктерін айтты. Ипотека алу үшін банк филиалына тек 30%-ы барғысы келеді – бұл көрсеткіш 2017 жылмен салыстырғанда 15%-ға төмендеген.

Ипотека шарттарын қайта қарауды қалайтындар саны күрт өсті. Сауалнамаға қатысқандардың үштен бір бөлігі ипотека несиесін қайта қаржыландыру үшін ипотека мөлшерлемесінің төмендеуін пайдаланғысы келетіндерін айтты. Дағдарысқа дейін респонденттердің тек 4%-ы ғана ипотека шарттарын қайта қарау жоспарын жариялады.

Ипотекалық несиеге қызмет көрсететін әрбір оныншы респондент несие төлемдерінің жеңілдетілген кезеңін пайдаланып үлгерді немесе

жоспарлап отыр. Респонденттер өздерінің ниеттерін пандемия туындаған экономикалық тұрақсыздық пен белгісіздік негізінде түсіндіреді.

Респонденттердің жартысында ипотека жоқ, олар екі жылдың ішінде өтініш беруді жоспарлап отыр. Енді олардың 45%-ы баспана сатып алуды кейінге қалдыруға тура келетініне сенімді. Респонденттердің тағы 44%-ы ипотеканы кейінге қалдыруды жоспарламайды, ал 11%-ы, керісінше, үй сатып алу үшін несиені алу процесін жеделдетуге ниетті.

KPMG сарапшылары ипотекаға жүгінген кезде брокерлік қызметтерге қызығушылықтың артқанын белгілеп өтті: респонденттердің 41%-ы мұндай қызметке жүгінгендерін растады. Олар брокердің ипотекалық несиені неғұрлым тиімді шарттармен алуға, сондай-ақ үй сатып алу процесін жеңілдетуге көмектесетініне сенімді. Аустралия мен Ұлыбританияда респонденттердің 44% және 49%, сәйкесінше, брокерлерге жүгінді, ал Канадада респонденттердің тек 29% арнайы маманның қызметін пайдаланған болатын [2].

Респонденттердің 99%-ы бәсекеге қабілетті пайыздық мөлшерлеме несиені берушіні таңдаудағы ең маңызды критерий деп атады.

KPMG зерттеуі үш елдің ипотекалық несиені нарығының қазіргі тенденцияларын көрсетеді. Олар Қазақстан үшін де маңызды: клиенттер әр түрлі несиелік бағдарламаларға қатыса алады, ал төмен пайыздық қойылымдар несиені деген сұранысты ынталандырады [3].

Ипотекалық төлемді кейінге қалдыру бағдарламалары және басқа да жеңілдік шараларына тоқтала кетейік. Әлемдегі үкімет органдары мен несиені берушілер 18 айлық мерзімге дейінгі ипотека төлемдерін кейінге қалдыру бағдарламаларын енгізді. Көптеген мекемелер кейінге қалдырылған төлемдер бойынша несиені алушыдан нақты қаржылық қиындықтарды көрсетуді талап етеді, ал басқалары бұл мүмкіндікті клиенттердің кең ауқымына ұсынды. Бағдарламалар несиені алушыларға тек пайыздық төлемдер жасауға, барлық төлемдерді кейінге қалдыруға және басқа да әр түрлі формада болды. Бұл көмек шаралары үй иелерінің кейбір жедел қаржылық міндеттемелерін жеңілдетуге және күтпеген қаржылық жағдайларға байланысты қысқа мерзімді төлемдердің төленбеуін болдырмауға көмектесті. Алайда, кейбір несиені берушілер өтімділік проблемаларына тап болып отыр, өйткені олар қарыз алушылардың ақшалай қаражаттарының қозғалысының үзілуіне қарамастан инвесторлар мен олардың қаржыландыру көздері алдындағы қаржылық міндеттемелерін жалғастыруда. Сонымен қатар, пандемиядан туындаған экономикалық ауыртпалықтар және жұмыссыздықтың нашар жағдайы кейінге қалдыру кезеңінде сақтала ма, жоқ па, несиелік тұрақтылық пен пайыздық қойылымдар ұзақ мерзімді кезеңде қалай өзгереді деген жалпы сенімсіздік бар.

Канадада 2020 жылдың наурыз айының ортасынан бастап қаржы институттары алты айлық мерзімге дейін ерікті түрде ипотека төлемін кейінге қалдыру бойынша ұсыныстарын жасады. 2020 жылдың сәуір айының басындағы жағдай бойынша 600 000-нан астам ипотека бойынша кейінге қалдыру орын алды, бұл «Үлкен бестік» банктері ұсынған ипотека қарыздарының 10 пайызын құрайды. Ұсынылған шарттар бойынша сыйақы мен негізгі қарызды төлеуді кейінге қалдыруға болады, пайыз өсе береді және қайта есептеледі. Мекеме мен қарыз алушыға байланысты

несие қайта құрылымдалуы мүмкін, олай болмаған жағдайда «Үлкен алтылық» банктері келесі мерзімнің басында төлемдерді көбейтеді, ал кішігірім несие берушілер төлемдер кейінге қалдырылғаннан соң ай сайынғы міндеттеме мөлшерін көбейтеді. Өтімділік тәуекелі ипотека эмитенттеріне байланысты болды. Өтімділіктің ең үлкен тәуекелі ипотекалық несие алуды жалғастыру үшін арзан қаржыландыру көздеріне (мысалы, ірі депозиттік қалдықтарға) қол жеткізе алмайтын, бірақ әлі де инвесторларға төленетін жоспарлы төлемдер аударатын кішігірім несие берушілерге (мысалы, ипотекалық несиеу компанияларына) қатысты болды.

АҚШ үкіметі 2020 жылы 30 наурызда қабылданған CARES заңы бойынша кепілдендірілген ипотекалық несиелерді кейінге қалдыруға рұқсат берді, бұл өтелмеген ипотеканың 50 пайызынан астамын құрайды. Ипотекалық төлемдерді ерікті түрде кейінге қалдыру 12 айға дейінгі мерзімге жүзеге асырылды. 2020 жылғы 12 сәуірдегі жағдай бойынша шамамен үш миллион ипотекалық несие кейінге қалдырылған. Сыйақы мен негізгі қарызды төлеуді кейінге қалдыруға болады, пайыз өсе береді және қайта есептеледі. Қаржылық институт пен қарыз алушыға байланысты несие қайта есептеледі, несие мерзімі өтелмеген төлемдерді жабу үшін ұзартылады немесе кейінге қалдырылғаннан соң ай сайынғы төлемдер көбейеді. Өтімділіктің ең үлкен тәуекелі үкімет қаржыландыратын ұйымдар – Фанни Мэй мен Фредди Мак кепілдік берген несиелерге қызмет көрсететін банктік емес ипотекалық қызмет көрсетушілерге байланысты болды. Банктік емес ұйымдар қызмет көрсету кірістерін айналым қаражаты ретінде пайдалану үшін банктерден ақша алу үшін кепіл ретінде пайдаланды. Дәл қазір, ипотека бойынша төлемдер осы айналым қаражатына қол жетімділікті шектейді, ал ипотекамен қамтамасыз етілген бағалы қағаздар (мемлекеттік бағалы қағаздар) инвесторларына жоспарлы төлемдерді алдын-ала төлеу қажет. Федералдық тұрғын үйді қаржыландыру агенттігі әскери қызметшілердің төлем міндеттемесін ипотека бойынша төлемді төрт айға дейін шектейтін нұсқаулық шығарды. Америка Құрама Штаттарында «Ипотекалық банкирлер қауымдастығы» шамамен үш миллион үй иелері төлемдерді кейінге қалдыруға қол жеткізгенін атап өтті, бұл ипотека несиелерінің жалпы портфелінің алты пайызын құрайды.

Ұлыбританияда 2020 жылдың наурыз айының ортасынан бастап ерікті түрде ипотекалық төлемдерді кейінге қалдыру бойынша үш айлық мерзім ұсынылды. 2020 жылғы 14 сәуірдегі жағдай бойынша 1,2 миллионнан астам ипотека кейінге қалдырылған, бұл Ұлыбританиядағы әрбір тоғызыншы ипотекаға тең. Сыйақы мен негізгі қарызды төлеуді кейінге қалдыруға болады, пайыз өсе береді және қайта есептеледі. Мекеме мен қарыз алушыға байланысты несие қайта құрылымдалады немесе кейінге қалдырылғаннан кейін ай сайынғы төлемдер көбейеді. Өтімділік тәуекелі ипотека эмитенттеріне байланысты, бірақ инвесторларға да әсер етуі мүмкін. Fitch Ratings компаниясы инвестициялық деңгейдегі ипотекалық бағалы қағаздар ноталары (RMBS) бойынша кейбір транштардың деңгейі төмендетілуі мүмкін деп ескертті. RMBS нарығының өсіп келе жатқан кезінде Ұлыбритания басқа нарықтар

сияқты мемлекеттік секьюритилендіруге сенбейді және инвесторларға кепілдіктер бермеді.

Аустралия билігі 2020 жылдың наурыз айының ортасынан бастап ерікті түрде алты айлық мерзімге дейін ипотекалық төлемдерді кейінге қалдыруды ұсынды. 2020 жылғы 3 сәуірдегі жағдай бойынша 375 000-нан астам ипотека кейінге қалдырылған, бұл өтелмеген ипотека сомасының алты пайызын құрайды. Сыйақы мен негізгі қарызды төлеуді кейінге қалдыруға болады, пайыз өсе береді және қайта есептеледі. Мекеме мен қарыз алушыға байланысты несие қайта құрылымдалады немесе кейінге қалдырылғаннан кейін ай сайынғы төлемдер көбейеді. Банктік емес ипотекалық несие берушілер, әсіресе, Аустралияда осал, өйткені, олар нарықтағы үлкен және тез дамып келе жатқан сегмент. Алайда, Аустралияның COVID-19 дағдарысына қарсы алғашқы экономикалық реакциясы шеңберінде үкімет банктік емес несие берушілерді қолдауға арналған қор құрды.

Қытай үкіметі несиені кейінге қалдырудың кең бағдарламасын құрастыруды тапсырды және оны қаржы институттары жүзеге асырды. Ол үй шаруашылығына да, бизнеске де бағытталған және мыналарды қамтиды: төлемдерді кейінге қалдыру, несие берушілерге тиімді жұмыс істейтін несие ережелерін жасау, орталықтандырылмаған тұрғын үй саясатын орнату. Сонымен қатар, банктік және сақтандыру ісін реттеу комиссиясы екінші деңгейлі банктерге ипотекалық және несиелік карта бойынша, оның ішінде қайтару шарттарына байланысты икемді болуды қарастыруды тапсырды.

Италияда федералды үкімет итальяндық банктер қарыз алушыларға ипотека және басқа да тиісті несиелер бойынша төлемдерді тоқтата тұру құқығын беруі керек деген қаулы шығарды. Заң бойынша банктер қарыз алушыларға наурыз айының соңына дейін төлемдерді тоқтата тұру құқығы туралы хабарлауы керек болатын. Үкімет 2020 жылдың 17 наурызынан бастап мандат беріп, ипотека төлемін үш айға дейінгі мерзімге кейінге қалдыруға міндеттеме берді. Үкіметтің тапсырмасы бойынша барлық ипотека бойынша төлемдерді үш айға тоқтата тұру мүмкіндігі ұсынылды, бірақ кейбір қаржылық институттар 18 айға дейін ұсынады. Сонымен бірге, банктерге Италия экономикасындағы салыстырмалы маңыздылығын ескере отырып, шағын және орта бизнес клиенттерінің қарыздарын төлей алмауына жол бермеуге жағдай жасауға барынша тырысты [1].

Пайыздар мен негізгі қарыздар бойынша төлемдер кейінге қалдырылуы мүмкін, пайыздар есептеле береді және қайта капиталдандырылады. Мекеме мен қарыз алушыға байланысты несие қайта құрылымдалады немесе кейінге қалдырылғаннан кейін ай сайынғы төлемдер көбейеді. Өтімділіктің жетіспеушілігі салыстырмалы түрде шектелетін болады деп болжануда, өйткені итальяндық отбасылардың тек 13%-ы ипотека бойынша мүлікке ие. Тәуекел басқа елдермен салыстырғанда салыстырмалы түрде төмен деңгейде.

Қорытынды. COVID-19 пандемиясы ғаламдық деңгейде несие берушілерге айтарлықтай жағымсыз әсерін тигізуде және дүниежүзілік тұрғын үй ипотека нарығының тұрақтылығын сақтауға көмектесу үшін әр түрлі аймақта тиімді, көп мүдделі шаралар қажет. Үкімет те, несие берушілер де алғашқы соққыны қабылдады: үкіметтер өздерінің кең ақша-

несиелік, фискалдық және реттеуші құралдарын пайдаланды, ал несие берушілер ішкі дағдарыстың қиындықтарын шешу үшін ішкі операциялар, клиенттік процестер және тәуекелдерді басқару бойынша саясатты жүзеге асырды. Бұл жауапты шаралар толқыны пандемияның ипотекалық нарықтарға тигізетін әсеріне қарсы әрекеттердің бастамасы ғана. Басшылықтың назары келесі 6-12 айдың қалай болатынына жүгінуі керек, себебі, әлемнің қалай дамидыны туралы маңызды белгісіздік сақталып қалады, оның ішінде:

– Пандемияның эпидемиологиялық қисығы (мысалы, ұзақтығы, ауырлық дәрежесі, инфекция толқындарының ықтималдығы және т.б.).

– Қалпына келтірудің макроэкономикалық шарттары, оның ішінде болашақ несиелік жағдайлар, портфельдік тәуекел және тұтынушылар сұранысы.

– Үкіметтер мен орталық банктердің қарсы әрекеттерінің эволюциясы, әсіресе, COVID-19 пандемиясына қарсы мемлекеттік сектордағы алғашқы жауап бағдарламалары аяқталады [4].

Айқын болып келе жатқан нәрсе – жұмыс істеудің «ескі тәсіліне» оралу – мүмкін емес. Жетістікке жеткен, тәжірибелі ипотекалық несие берушілер осы тұрақсыз нарықта да өсу мүмкіндіктерін пайдалануға тырысады. Несиелік берушілер икемді пайыздық қойылымдарды орнатып, олардың бәсекеге қабілеттілігін, олардың жұмыс модельдерін және экожүйе байланыстарын қайта бағалауы керек.

Пандемия саладағы цифрлық мүмкіндіктерді қабылдауды тездетуі мүмкін. Көптеген тұтынушылар цифрлық құралдар мен виртуалды тәжірибені пайдаланады, олар басқаша болмас та еді. Несиелік берушілер қашықтағы жұмыс күші көмегімен клиенттермен және әріптестерімен өзара әрекеттесуді ыңғайлы ететін ынтымақтастық құралдарын қолдана бастайды. Осы себептерге байланысты іс-қимыл болашаққа бағдарланған болуы керек.

Ипотекалық несиелеу және несиелеуге қызмет көрсету саласында ұйымдар бар проблемаларды шешу үшін жедел шаралар қабылдауы және біз білетін мәселелерден озып кетуі керек. Келесі толқындарды ойдағыдай басқару үшін қаржы институттарына ипотека нарығында жеңіске жетуге көмектесетін стратегиялары ретінде келесілерді ұсынуға болады:

1. Тұтынушылармен үздіксіз сандық тәжірибе ұстау. Бұл клиенттің «несиелік жолына» қатты әсер етеді. Клиенттерді ипотекалық несиелену кейін де цифрлық экожүйеде ұстау несиеленуші мен несиелік беруші арасындағы қарым-қатынасты жетілдіруге және шығындарды азайтуға ынталандырады.

2. Динамиканың сақталуы. Тұрғын үйге несиелену беру – бұл қарқынды бизнес, сондықтан, көшбасшылар, қозғалыс серпініне назар аударуы керек.

3. ХҚЕС бойынша классификацияны жаңарту кезінде несиелену сапасын бағалауды қатайту. Ұйымдар төлемдерді қалпына келтіру бойынша қолдау жасау үшін ең жоғары тәуекелді клиенттермен белсенді байланыс орнатуы керек.

4. Резервтерді қайта бағалау, жаңа бизнестің бәсекеге қабілеттілігі салдарынан төмендеген рентабельділік болашақ кірістерді арттыру үшін

оңтайландырылған және арзан тапсырыстарды орындауды және қосымша қызметтерді қажет етеді.

5. Несие құнын, жиілігі мен берілу мерзімдерін болжауды қамтамасыз ететін нақты саясатпен нақты сегменттерді бағыттап, бір-бірімен үйлесуі және бір-бірін толықтыру қажет [5].

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Deloitte. COVID-19. The impacts on global residential mortgage markets. – 2020. – URL: [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial-Services/](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial-Services/global/Documents/Financial-Services/).

2. KPMG. The evolving mortgage market. Winning the fight for customers. – 2020. – URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/10/the-evolving-mortgage-market.html>.

3. KPMG. COVID-19 pandemic: Are the government business support measures in Kazakhstan effective? – 2020. – URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/kz/pdf/2020/07/>.

4. Accenture. COVID-19: Implications and next steps for lenders. – 2020. – URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-123/.

5. Царук В.Ю. Мировые тенденции реализации экономического роста с помощью инвестиций // Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 1 (10). – 192-195 бб.

А.С. Асилова¹, кандидат экономических наук, доцент

Е.С. Токибай², магистрант

^{1,2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Влияние пандемии на мировой рынок ипотечных кредитов

Аннотация. Пандемия COVID-19 нанесла огромный экономический удар по экономике любой страны мира. Хотя правительство отреагировало достаточно сильно, сочетая денежно-кредитную политику и пакеты фискальных стимулов, во многих странах за отчетный период произошли значительные потери рабочих мест и снижение ВВП.

По мере того как кризис COVID-19 углубляется во всем мире, его влияние на сектор финансовых услуг, благосостояние и уровень долга физических лиц растет. Для индивидуальных домовладельцев ипотечная ссуда является самой крупной формой ответственности, и сокращение финансов или заработной платы населения оказывает значительное влияние на их способность поддерживать платежеспособность. Для кредиторов ипотека обычно является наиболее важным активом на их балансе, поэтому изменения в графиках платежей и процентных ставках оказывают значительное влияние на прибыльность и ликвидность кредиторов. Таким образом, поддержание уровня мирового рынка ипотеч-

ного жилищного кредитования очень важно для стран, чтобы пережить кризис COVID-19 и добиться дальнейшего процветания.

В статье описаны проблемы, с которыми сталкиваются кредиторы, и способы выхода государства и ведущих институтов из кризиса. Мы сосредоточимся на действиях Австралии, Канады, Китая, Великобритании и США, которые имеют крупнейшие рынки ипотечного жилищного кредитования с распространением COVID-19.

Ключевые слова: COVID-19, мировой кризис, ипотечное кредитование, опрос, отсрочки платежей.

A.S. Assilova¹, candidate of economic sciences, associate professor

Y.S. Tokibay², undergraduate undergraduate

^{1,2} al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Impact of the pandemic on the global mortgage market

Abstract. The COVID-19 pandemic has dealt a huge economic blow to the economy of every country in the world. While the government has reacted strongly by combining monetary policy and fiscal stimulus packages, many countries experienced significant job losses and declines in GDP during the reporting period.

As the COVID-19 crisis deepens around the world, its impact on the financial services sector, wealth and debt levels of individuals is growing. For individual homeowners, the mortgage is the largest form of liability, and cuts in finances or wages have a significant impact on their ability to maintain solvency. For lenders, the mortgage is usually the most important asset on their balance sheet, so changes in payment schedules and interest rates have a significant impact on lenders' profitability and liquidity. As such, maintaining the level of the global home mortgage market is essential for countries to weather the COVID-19 crisis and achieve continued prosperity.

The article describes the problems faced by creditors and the ways for the state and leading institutions to overcome the crisis. We will focus on the actions of Australia, Canada, China, the United Kingdom and the United States, which have the largest home mortgage markets with the spread of COVID-19.

Keywords: COVID-19, global crisis, mortgage lending, survey, deferred payments.

З.Б. Абсалимова, магистрант

Казахский Национальный Педагогический Университет имени Абая
институт Сорбонна-Казахстан, г. Алматы, Қазақстан

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные определения и тезисы маркетинга, как стратегии развития и продвижения (товаров/услуг) этапы развития маркетинга в Казахстане, развитие банковского маркетинга, раскрывается само понятие Маркетинга – продвижение, особенности продвижения и развития бизнеса в Республике Казахстан. Какую роль играет маркетинг в экономическом развитии Казахстана, мировой опыт развития маркетинга.

Основной частью данной статьи являются этапы развития Банковского маркетинга в Республике Казахстан, приводятся особенности развития маркетинга в банковском секторе, приводятся данные по развитию инновационных проектов. Маркетинг и маркетинговые стратегии иностранных Банков, которые отличаются от маркетинга местных (локальных) банков. Проблемы местного банковского рынка, и способы их решений. Особое место в данной статье отводится анализу стратегии разных банков по маркетинговому продвижению. Приводится пример инновационных решений, одного из крупнейших банков, анализ данного решения.

Ключевые слова: маркетинг, концепция, миссия, цели, маркетинговая стратегия, маржа.

Введение. С обретением независимости, Казахстан вошел в свободную рыночную экономику, нашей стране был необходим свой собственный финансовый рынок. Финансовый рынок это сложный механизм, который работает по своим законам и нормам, деятельность всех Банков Второго уровня регулирует Национальный Банк Республики Казахстан. В частности, банковское законодательство. За годы независимости экономика стала активно развиваться, в частности благодаря банковскому сектору, финансовый рынок наиболее быстро развивающаяся отрасль экономики Республики Казахстан. А конкретно банковский сектор долгие годы был примером не только на территории Казахстана, но и на всем постсоветском пространстве, регуляторные нормативные акты стратегически были верно применены и заблаговременно внедрены в 90-е годы, и начало 2000х годов.

MARKETING (МАРКЕТИНГ) – в переводе с английского означает «Рыночная деятельность» / «Делать рынок» Что такое маркетинг простыми словами? Определение данному термину множество на просторах интернета и научной литературе. Маркетинг – это концепция рынка, которая управляет производством продуктов и услуг и её сбытом.

Развитие банковского маркетинга в Казахстане можно разделить на несколько этапов. С обретением независимости экономической свободы,

Республика Казахстан начала активно развиваться в разных сферах экономики, таких как добыча полезных ископаемых и экспорт полезных ископаемых, финансовой сфере, торговли и прочие сферы.

Первым этапом является период основания маркетинга в его общемировом значении, а также понимании и определении что такое маркетинг и зачем он нужен в бизнес структуре, в любой коммерческой организации. Концепция маркетинговой деятельности – это ориентированная на потребителя целевая философия и стратегия банка. Она основывается на анализе всего спектра показателей, влияющих на финансово-кредитную систему в целом и банка в частности. На базе маркетинговой концепции готовятся предложения по оптимизации деятельности банка и в последующем проводится комплексное планирование внутренней и внешней деятельности банка.

Экспериментальная часть. АО «Kaspi Bank» – банк второго уровня Республики Казахстан, начал свою деятельность в Казахстане в 1991 году. Основным инвестором в АО «Kaspi Bank» является инвестиционный фонд Baring Vostok Private Equity III (BVPEF III), находящийся под управлением ведущей инвестиционной компании Baring Vostok Capital Partners. Baring Vostok Capital Partners («Бэринг Восток Кэпитал Партнерс») специализируется на инвестициях в СНГ. С 1994 года фонды под управлением Бэринг Восток инвестировали в более 50-и успешных компаний в сфере финансовых услуг, нефтяной и газовой отрасли, телекоммуникаций и средств массовой информации, в потребительском секторе, включая такие компании, как Яндекс, Каспи Банк, Банк Восточный Экспресс, Европлан, Центр Финансовых Технологий, Баррен Энерджи, Вымпелком, Голден Телеком, Сыктывкарский ЛПК, Сладко, Боржом и Озон. Среди инвесторов, учредителей фонда такие известные международные финансовые институты, как Европейский Банк Реконструкции и Развития, Международная Финансовая Корпорация, и также крупнейшие в мире пенсионные фонды, правительственные инвестиционные корпорации, Университетские фонды из Америки, Европы и Азии. Бэринг Восток входит в состав Baring Private Equity International, группу управляющих фондами прямых инвестиций с \$3,5 млрд активов в СНГ, Азии, Индии, Европе и Латинской Америке. У Банка есть два дочерних предприятия АО «ДК АО «Kaspi Bank» «Страховая Компания» «Алматинская Международная Страховая Группа» («АМСГ») и Caspian Capital B.V. Основной деятельностью Caspian Capital B.V. является привлечение средств для Банка на международных рынках капитала. АО «Kaspi Bank» сосредоточен на работе с физическими лицами и казахстанским бизнесом внутри страны. Kaspi Bank планирует инвестировать более 2 млрд. тенге, в информационные технологии.

Сегодня Kaspi – это мощная экосистема, которая включает около 5 миллионов клиентов. Kaspi включает в себя финансовые услуги, онлайн маркетплейс, онлайн платежи, мобильное приложение, бонусную программу и в той или иной форме «Колеса», «Крыша» и «Маркет». Нужно сказать, что примерно до 2013 года бизнес-модель Kaspi была основана на старой как мир слабости – эксплуатации психологии потребителя. Получить кредитную карту в Каспийском было очень легко. Слишком велик был соблазн для большинства. Но продукт был насколько сложным и непонятным, что большинство клиентов не понимало, как

обслуживать полученный кредит. В результате – почти назойливые звонки Каспийского по оплате кредитной карты. Тысячи заемщиков чувствовали себя обманутыми, что на фоне слогана «Что мы еще можем сделать для вас», звучало как издевка.

Сегодня Kaspi Bank – крупнейший казахстанский розничный банк. По состоянию на январь 2017 года, Банк занимает первое место по объему розничного кредитного портфеля среди банков второго уровня Казахстана, 3-е место по сумме вкладов физических лиц и 6-е – по собственному капиталу. Кредитный портфель банка преимущественно розничный – 96,6%. В денежном эквиваленте общая сумма розничных покупок составила 159 млрд тенге. Банк никогда не обращался за государственной помощью.

Цели банковского маркетинга устанавливаются руководством и акционерами банка, которые должны соответствовать целям и миссии Банка. Развитие банка в долгосрочной перспективе, узнаваемость бренда, защита репутации Банка, как надежного партнера и инвестора. Однако цели должны быть реальными, они должны устанавливаться исходя, из ситуации на рынке банковских услуг, в то же время цели должны быть амбициозными, цели должны удовлетворять ключевым требованиям банка, среди которых *достижимость, гибкость, измеримость, конкретность, совместимость, приемлемость, согласованность*.

Процесс согласования целей и задач Департамента Маркетинга 1.

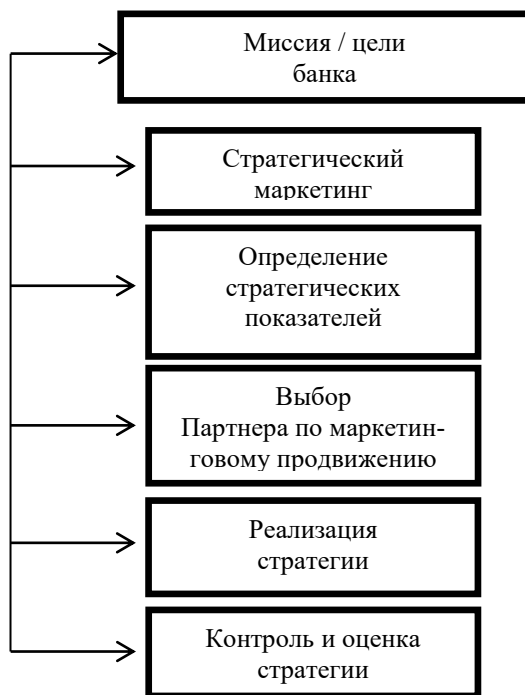


Рисунок 1 – Процесс стратегического управления маркетинговыми проектами

Примечание – составлено автором источник: общедоступный ресурс Банка

Одной из стратегических маркетинговых задач АО «Каспи банк» укрепление позиций Банка на рынке Казахстана. Увеличение чистой прибыли Банка при тех же капиталовложениях.

Таблица 1 – Статьи расходов банковского маркетинга

ПП	Наименование маркетинговых расходов
1	Outdoor реклама
2	Печатная реклама
3	PRслужба
4	SMM служба (социальные сети)
Примечание: составлено автором из общедоступных банковских источников	

Основные маркетинговые стратегические задачи АО «Каспи банк»:

- совершенствование систем управления;
- внедрение инновационных методов анализа;
- внедрение нового подхода к системе «клиентского опыта»;
- усиление позиций банка в социальных сетях, создание службы по работе в социальных сетях;
- привлечение новых технических возможностей, для быстрого реагирования на жалобы клиентов;
- эффективное финансирование и анализ текущих показателей маркетинговых промо акций;
- участие в разработке новых продуктов и новых инструментов, ориентированных на клиента. Ориентированная на клиента модель бизнеса через комплексный подход к продажам и обслуживанию.

Результаты и обсуждения. При разработке маркетинговой стратегии привлекаются действующие партнеры Банка, с опытом реализации и внедрения инновационных проектов, которые предоставляют рекомендации по эффективности того или иного канала, опираясь на аналогичный опыт схожих банковских рынков. Маркетинг предоставляет расчет эффективности канала опираясь на аналитические данные прошедших промо гипотез маркетинговых кампаний.

На опыте «Сбербанк России» по привлечению услуг консультантов «Бейкер и Макензи – Си-Ай-Эс, Лимитед» и анализу больших данных Big data.

Big data – обозначение структурированных и неструктурированных данных огромных объемов и значительного многообразия, эффективно обрабатываемых горизонтально масштабируемыми программными инструментами, появившимися в конце 2000-х годов и альтернативных традиционным системам управления базами данных. В широком смысле о «больших данных» говорят, как о социально-экономическом феномене, связанном с появлением технологических возможностей анализировать огромные массивы данных, в некоторых проблемных областях. Широкое введение термина «большие данные» связывают с Клиффордом Линчем, редактором журнала Nature, подготовившим к 3 сентября 2008 года специальный выпуск с темой «*Как могут повлиять на будущее науки технологии, открывающие возможности работы с большими объемами данных?*», в котором были собраны материалы о феномене взрывного ро-

ста объемов и многообразия обрабатываемых данных и технологических перспективах в парадигме вероятного скачка «от количества к качеству»; термин был предложен по аналогии с расхожими в деловой англоязычной среде метафорами «*большая нефть*». Одним из наиболее известных фактов использования больших данных и его дальнейшего анализа является Герман Греф Председатель правления «Сбербанка России» с 28 ноября 2007 год по сегодняшний день, который в одном из своих больших интервью призвал активно пользоваться аналитикой больших данных, назвав большие данные «Новая нефть» правильно использую действующую клиентскую базу, Банк может без привлечения дополнительных средств на маркетинг продавать наиболее маржинальные продукты, самым дешевым для Банка способом, а именно строя аналитическую модель по поиску того или, иного сегмента

Таблица 2 – Принцип работы Big data analyze

Анализ клиентской базы Банка		
Кредитный анализ	Соответствие требованиям банка (СБ)	Соответствие контактной политике
Формируется	Индивидуальное	Предложение
Примечание – Составлено автором		

В реализации банковской маркетинговой стратегии не менее важен пункт репутационных рисков и наличие у банка службы по работе с социальными сетями.

В наше время быстрого интернета и активного участия социальных сетей в нашей жизни, мы не можем игнорировать силу социальных сетей и лидеров мнений, которые активны в вопросах финансов и финансовых институтов.

На данный момент на службе по работе с социальными сетями АО «Каспи банка» состоит более 20 сотрудников, которые занимаются мониторингом вопросов и жалоб со стороны клиентов и партнеров банка в социальных сетях. Данная служба отвечает в очень короткие сроки на все вопросы и жалобы клиентов, а также предоставляет консультацию клиентам, по вопросам на которые можно предоставить консультацию онлайн и помочь в решении тех или иных вопросов.

В реализации банковской маркетинговой стратегии помогают инновационные IT технологии, такие как интеллектуальный IVR (голосовой помощник), который может без дополнительных усилий со стороны человека предоставить всю необходимую информацию, также со временем данная услуга может заменить человека в предоставлении общей информации. При этом формируется и развивается инновационные подходы в предоставлении первичной консультации клиентам и партнерам банка, которые показывают на сколько технологичным является банк и готов применять инновации в своей работе. Также создается определенная организационная структура, которая занимается поиском готовых решений за пределами Республики Казахстан, есть огромный мировой опыт в банковском маркетинге, который может решить часть вопросов, возникающих сейчас

На стадии разработки банковского маркетингового плана на год, три пять лет используются целевые показатели розничного бизнеса, корпоративного и малого – среднего бизнеса за аналогичный период для понимания общих целей и задач на длительный период, а также краткосрочные задачи, требующие немедленного решения.

В стратегическом маркетинговом плане должна содержаться объективная оценка сильных и слабых сторон банка, текущие положение банка, желаемые результаты, оценка внешних и внутренних рисков для достижения поставленного результата.

Оценка рисков и возможностей. Стратегический маркетинговый план должен содержать оценку рисков, а также возможностей достижения целей и задач в каждом из сегментов бизнеса, в которых банк планирует развивать свою маркетинговую деятельность, либо планирует снизить свое участие в каком-либо сегменте.

Заключение. В исследовании банковского маркетинга и опыта работы в нескольких Банках второго уровня можно отметить, важность маркетинга в работе банка и важности целевого подхода в разных сегментах клиентов. Важно отметить, что развитие банковский маркетинга в Казахстане имеет опыт планирование (в отличие от долгосрочного) ориентировано не на элементарную фиксацию показателей деятельности банка, а на долгосрочную перспективу. Оно предусматривает выбор таких направлений и сфер деятельности, которые обеспечат рост его конкурентоспособности. Таким образом, стратегическое планирование является функцией направленности развития банка, а долгосрочное планирование – функцией времени.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ким Чан и Рене Моборн. Стратегия голубого океана // Вестн. КазНУ. Сер. хим – 2005. Harvard Business Review (англ.), «Манн, Иванов и Фербер». – С. 28-32.

2. Герман Греф. Слон на танц поле /История реформирования «Сбербанк России» // 2009. – С. 9-13.

3. Редактор журнала Nature Клиффордом Линчем, выпуск от 03 сентября 2008 года на тему «Как могут повлиять на будущее науки технологии, открывающие возможности работы с большими объемами данных?».

4. Банковское дело / под ред. Г.Г. Коробовой. – М.: Экономистъ, 2008. – С. 766.

5. Общедоступный интернет источник АО «Каспи банк» www.kaspi.kz.

З.Б. Абсалимова, магистрант
Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті
Сорбонне-Қазақстан институты, Алматы қ., Қазақстан

Қазақстан Республикасында банк маркетингінің дамуы

Аннотация: Бұл мақалада маркетингтің негізгі анықтамалары мен рефераттары, Қазақстандағы маркетингтік дамудың (тауарларды / қызметтерді) әзірлеу және жылжыту, банк маркетингінің дамуы, маркетингтің дамуы, маркетингтің тұжырымдамасы анықталды – жылжыту, жылжыту және бизнес Қазақстан Республикасындағы даму. Маркетингтің маркетингі, маркетингтің жаһандық тәжірибесі қандай рөл атқарады.

Осы мақаланың негізгі бөлігі – Қазақстан Республикасындағы банктік маркетингтің даму кезеңдері, банк секторындағы маркетингтің ерекшеліктері, инновациялық жобаларды әзірлеу туралы мәліметтер келтірілген. Жергілікті маркетингтік (жергілікті) банктерден өзгеше шетелдік банктерге маркетингтік және маркетингтік стратегиялар. Жергілікті банк нарығының мәселелері және оларды шешу жолдары. Бұл мақалада ерекше орын – маркетингтік жылжыту бойынша әртүрлі банктердің стратегиясын талдау. Бұл шешімді талдайтын ең ірі банктердің бірі, инновациялық шешімдердің мысалы келтірілген.

Түйінді сөздер: маркетинг, түсінігі, миссия, мақсаттар, маркетингтік стратегия, маржа.

Z.B. Absalimova, undergraduate
Kazakh National Pedagogical University named Abay
institute of Sorbonna-Kazakhstan, Almaty, Kazakhstan

Development of banking marketing in the Republic of Kazakhstan

Abstract. This article examines the main definitions and theses of marketing, as a development and promotion strategy (goods / services), stages of marketing development in Kazakhstan, the development of bank marketing, the very concept of Marketing is revealed - promotion, features of promotion and business development in the Republic of Kazakhstan. What role does marketing play in the economic development of Kazakhstan, world experience in marketing development.

The main part of this article is the stages of development of Banking marketing in the Republic of Kazakhstan, features of marketing development in the banking sector are given, data on the development of innovative projects are given. Marketing and marketing strategies of foreign banks, which are different from the marketing of local (local) banks. Local banking market problems and solutions. A special place in this article is given to the analysis of the strategies of different banks for marketing promotion. An example of innovative solutions, one of the largest banks, and an analysis of this solution are given.

Keywords: marketing, concept, mission, goals, marketing strategy, margin.

А.С. Асилова¹, экономика ғылымдарының кандидаты
А.Қ. Әуесбек², магистрант
^{1, 2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті,
Алматы қ., Қазақстан

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДЕГІ ТӘУЕКЕЛ ТҮРЛЕРІ, ОЛАРДЫ БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ МЕН ТӘСІЛДЕРІ ЖӘНЕ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Түйіндеме. Ақпараттық және коммуникациялық технологиялардың жаппай таралуына байланысты қазіргі жағдайда банктік менеджменттің маңызы артып келеді. Банк коммерциялық ұйым ретінде пайда табуды өзінің негізгі міндеті ретінде қояды, ол оның жұмыс істеуінің тұрақтылығы мен сенімділігін қамтамасыз етеді және оны қызметті кеңейту үшін пайдаланылады. Бірақ операциялардың кірістілігіне назар аудару әрқашан оларды шектеу жүйесі болмаған кезде шығындарға әкелуі мүмкін түрлі тәуекелдермен байланысты. Сондықтан кез-келген банк өз қызметінің стратегиясын анықтаған кезде, бір жағынан, пайда табуға бағытталған, ал екінші жағынан, банктік қызметті жүзеге асыру кезінде шығындардың алдын алу мүмкіндіктерін барынша ескеретін шаралар жүйесін қалыптастырады. Коммерциялық банктердегі тәуекелдерді төмендету, оларды басқарумен байланысты мәселелерді шешу қазіргі кезде өзекті мәселе болып табылады. Қазіргі уақытта қаржылық жаһандану әлемдік қаржы нарықтарының көп бөлігін қамтыды, осыған байланысты банктік қызметті реттеу мен басқарудың, оның ішінде банктік тәуекелдерді басқарудың сапалы жаңа тәсілдерін әзірлеу қажеттілігі туындады.

Мақалада кез-келген коммерциялық банктің қызметі әрдайым олардың пайда болу орны мен уақыты, олардың деңгейіне әсер ететін сыртқы және ішкі факторлар, оларды талдау әдістері және оларды сипаттау тәсілдері бойынша әр түрлі тәуекелдермен байланысты екендігі айтылған. Мақалада коммерциялық банктердегі тәуекелдердің мәні мен маңызы қарастырылып, олардың банктің рентабельділігін арттырудағы рөлі көрсетілген. Кездесетін тәуекелдердің түрлеріне тоқтала отырып, әр тәуекелдің түріне байланысты басқару әдістері мен тәсілдері анықталған. Банктердегі тәуекелдерді басқару жүйесін жетілдіруге байланысты ұсыныстар айқындалған.

Түйінді сөздер: банктік тәуекелдер, коммерциялық банк, несиелік тәуекел, тәуекелдерді басқару, валюталық тәуекел, рентабельділік.

Кіріспе. Тәуекел – бұл кез-келген өндірушінің, оның ішінде банктің іс-әрекетінің ситуациялық сипаттамасы, оның нәтижесінің белгісіздігі және сәтсіздік жағдайында мүмкін болатын теріс салдары. Тәуекел деп банктің шығында қалу мүмкіндігін ғана түсіну қате болып табылады. Айта кету керек, банктің жұмыс істеу процесінде тек пайдаға жұмыс істеуге

үлкен ықтимал бар, өйткені банктердің негізгі бөлігі нарықтық бәсекеге қабілеттілікті, сондай-ақ клиенттер үшін тартымдылық деңгейін арттыратын максималды жоғары пайда алуға тырысады.

Банк – қоғамдағы ең сенімді институттардың бірі, ол тұрақты болуы керек. Сонымен қатар, банк мүмкіндігінше көп пайда табуға тырысады. Әрине, пайда табу орны бар жерде тәуекелдерге орын бар. Сондықтан банк тәуекелдерін басқаруға үлкен мән беріледі. Ал егер олар тек өз қаражаттарымен ғана емес, сонымен бірге қарыздармен де қауіп төндірсе, онда бұл мәселе әлдеқайда маңызды.

Банктік тәуекел – болашақ ақша ағындарына қатысты белгісіз, ұйымның жоспарланған шығындармен салыстырғанда шығындарды немесе кірістерді толық емес мөлшерде алу мүмкіндігі немесе құндық көріністе ұсынылған қандай да бір банк операцияларын жасау кезінде күтпеген шығыстардың туындау ықтималдығы [1]. Бұл күрделі ұйымдастырушылық құрылым, қызметкерлердің біліктілігінің төмен деңгейі, кадрлардың ауысуы және т.б. сияқты ішкі факторлармен және ұйымның жаңа экономикалық жағдайларының пайда болуы, технологияның өзгеруі сияқты сыртқы факторлармен және т.б. байланысты.

Сараптамалық бөлім. Тәуекелдердің пайда болу себептері дұрыс түсіну және оларды тиімді басқару тәсілдерін анықтау үшін негізгі банктік тәуекелдердің жіктелуін және олардың сипаттамасын анықтау керек.

Банктер үшін ең маңызды тәуекел – несиелік тәуекел. Несиелік тәуекел – қарыз алушының банктен алған несиесі бойынша қарызын немесе оған есептелген сыйақысын өз уақытында қайтара алмауына байланысты банктің зиян шегуін сипаттайды. Кез келген банк қызметінің табыстылығы банктің несиесінің сапасына, яғни оның қайтарымдылық дәрежесіне байланысты. Несиенің уақытылы қайтарылмауы банктің зиян шегуіне итермелейді, сондықтан да банктер несиелік тәуекелді басқару шараларымен уақытында айналысып отыруы керек [2].

Инфляциялық тәуекел банкке мүлдем қарама-қайшы әсер етеді. Ең айқыны – банк активтерінің құнсыздануынан көрінетін инфляцияның теріс әсері, олардың көпшілігі ақша және қаржылық инвестициялар болып табылады. Жоғары инфляция ақша массасының тез өсуімен банктік операциялардың кірістілігін едәуір арттыра алады.

Нарықтық тәуекел – бұл нарықтық жағдайлардың әсерінен банктің активтері, міндеттемелері және баланстан тыс баптары құнының өзгеру қаупі. Өз кезегінде нарықтық тәуекел мыналарға бөлінеді [3]:

– пайыздық тәуекел (пайыздық мөлшерлемелердің өзгеруінен көрінеді);

– валюталық тәуекел (валюта бағамдарының өзгеруіне байланысты валюта құнының өзгеруінен көрінеді).

Пайыздық тәуекел – бұл банктің қаржылық жағдайының пайыздық мөлшерлемелердің теріс өзгеруіне ұшырау қаупі. Бұл тәуекел банктің пайдасына, активтердің, міндеттемелердің құнына әсер етеді. Пайыздық тәуекелдің пайда болуының алғышарттары: пайыздық мөлшерлемелердің дұрыс таңдалмауы, Ұлттық банктің пайыздық саясатындағы өзгерістер, депозиттер мен несиелер бағасының қалыптасуындағы қателіктер.

Валюталық тәуекел Трансұлттық компаниялар мен банк ұйымдарының қалыптасуымен байланысты және валюта бағамдарының өзгеруіне байланысты ақша шығындарының ықтималдығын білдіреді.

Қарыз алушының несиелік келісімде белгіленген кезеңде неғұрлым маңызды борыш пен пайыздарды төлемеуімен айқындалатын валюталық тәуекел де кездеседі. Сонымен қатар, валюталық қауіп тиімсіз есепке алудан туындайды: клиент қызметінің салалық ерекшеліктері, несиелер бойынша кепілдіктер түрлері, кепілгерлердің сенімділігі.

Банктің өтімділік тәуекелі – бұл несиелік ұйымның өз міндеттерін толық көлемде орындауға кепілдік бере алмауынан болатын шығындар қаупі.

Бұл тәуекелге мынадай сипаттамалар тән: банктің қарыз берушілер мен салымшылар алдындағы өз міндеттерін орындауы мақсатында өтімділіктің болмауы; банк клиенттері тарапынан несиеге сұранысты қанағаттандыру үшін өтімділіктің болмауы; өтімділіктің асып кетуі және нәтижесінде жоғары өтімді активтердің артуынан кірістіліктің жоғалуы [4].

Операциялық тәуекел банктің ішкі жүйесінде, атап айтқанда басшылық пен бақылауда бұзушылықтар болған кезде туындайды. Бұл қателіктер алаяқтыққа, іс-әрекеттің орындалмауына, банктің дұрыс таңдалмаған мүдделеріне әкелуі мүмкін, демек, бұл банктің қаржылық жағдайының нашарлауы. Немесе операциялық тәуекел банктің ақпараттық жүйесінің істен шығуынан, өрттерден және басқа да оқиғалардан тұрады.

Заңды тәуекел құжаттарды дайындау кезінде ережелер мен нормалар сақталмаған кезде пайда болады, бұл несие ұйымының қаржылық жағдайына қауіп төндіреді. Тағы бір себеп қолданыстағы заңнамалық нормалардағы өзгерістер болуы мүмкін. Банктер қолданыстағы заңнамада қарама-қайшы ұсынылған немесе мүлдем ұсынылмаған операциялардың бейтаныс түрлерін жүргізген кезде заңды тәуекел артады.

Бедел тәуекелі – қауіпті тәуекелдердің бірі. Ол операциялық сәтсіздіктер, заңдардың орындалуы, ережелерді реттеу және басқа жағдайлар нәтижесінде қалыптасады. Бұл тәуекел әсіресе банктер үшін қауіпті, өйткені банктік қызметтің өзектілігі салымшылардың, несие берушілердің және жалпы нарықтың сеніміне мұқтаж [5].

Яғни, банк ұшырауы мүмкін тәуекелдер орасан зор. Айта кету керек, банк әлеуметтік бағдарланған, яғни оның тиімді қызметіне кем дегенде екі тарап мүдделі. Банк нарығы тәуекелсіз өмір сүре алмайды. Тәуекел барлық жерде бар, тек сандық мөлшерде айырмашылық бар.

Тәуекелдер туындаған жағдайда банк қана емес, сонымен бірге өз қаражатын орналастырған клиенттер де зардап шегеді. Банктік дағдарыстар, мысалы, өндірістерге қарағанда әлдеқайда ауыр болады. Себебі банк қызметіне қатысушылардың қаржылық шығындары үлкен.

Банктік тәуекелдердің түрлеріне қарай, оларды басқару тәсілдері де әртүрлі болады. Тәуекелдің пайда болуына байланысты банк оларды басқару стратегиясын жасайды.

Банк тәуекелдерін басқару жүйесі – бұл қолайлы қаржылық нәтижеге кепілдік беруге, тәуекелі бар оқиғаның пайда болуын болжауға және оның теріс нәтижелерін болдырмау немесе азайту жөніндегі іс-шараларды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін банк қызметкерлерінің жұмыс әдістері

мен тәсілдерінің жиынтығы. Әр тәуекел түрі бойынша банк белгілі- бір басқару жүйесін құрады [6].

Мысалы, несиелік тәуекелдерді басқару үшін банк мынадай әдістерді қолдана алады [7]:

– Несие қабілеттілігін бағалау. Бұл несиелік тәуекелді басқарудың ең көп таралған тәсілі, өйткені ол өзінің тиімділігін дәлелдеді. Әрбір банктің клиенттің несиелік қабілеттілігін бағалаудың өзіндік тәсілі бар. Несиелік қабілеттіліктен басқа, клиенттердің несиелік тарихы несиелерді қайтармауға, сондай-ақ кешіктіріп қайтаруға тексеріледі.

– Әртараптандыру. Бұл әр түрлі қызмет салаларынан қарыз алушылардың көпшілігі арасында банктің несиелік қаражатын бөлуді қамтиды. Банктің несиелік портфелінде әр түрлі мерзімге, мақсатқа, мөлшерге, кепілдікке берілетін несиелер неғұрлым көп болса, несиелік тәуекелі соғұрлым аз болады.

– Жеткілікті қамтамасыз етуді тарту. Бұл әдіс банкке берілген несиелік мен оның пайызын қайтаруға толықтай кепілдік береді. Несиелік қайтарылмаған жағдайда, банк кепілдік ретінде қызмет ететін активті сатуға құқылы, осылайша оның шығындарын жабады.

Тәуекелдерді басқарудың тиімділігіне барлық әдістер мен тәсілдерді дұрыс қолданған кезде қол жеткізіледі.

Әлемдік тәжірибеде жалпы тәуекелдерді азайту әдістері бар: тәуекелден бас тарту, тәуекелді азайту, тәуекелді сақтау, тәуекелді үшінші тұлғаға беру, тәуекелді аутсорсингке беру.

1. Тәуекелден бас тарту ең қарапайым әдіс болып саналады, бірақ мәміле жасалған кезде ғана тиімді болуы мүмкін, сәйкесінше белгілі бір Банктік операциядан бас тартуға тура келеді. Әрине, бұл әдістің теріс жағы үлкен.

2. Тәуекелді азайту-бұл тәуекелмен оқиғаның пайда болу мүмкіндігін және болжамды шығын мөлшерін азайту. Банктің тәуекелдерін сақтандыру, резервтеу, хеджирлеу, бөлу, әртараптандыру, азайту, шектеу арқылы азайтуға болады.

3. Тәуекелді сақтау – егер тәуекел шекарасы қолайлы деңгейде орналасса не осы тәуекелге әсер ету мүмкін болмаса, не экономикалық негізсіз: қауіпсіздік техникасы жөніндегі нұсқаулықтар, шығындарды жабуға резервтер құру жағдайларында оған қарқынды әсер ету болмаған кезде тәуекелді бақылау.

4. Тәуекелді үшінші тұлғаларға беру – егер оған әсер ету мүмкін болмаса немесе экономикалық тұрғыдан мақсатқа сай болмаса, ал тәуекел шегі жол берілетін деңгейден асып кетсе, тәуекелді үшінші тұлғаларға сақтандыру арқылы беру.

5. Тәуекелдерді аутсорсингке беру – басқа компанияларға профильді емес функцияларды ұсыну тәуекелдерді азайтып қана қоймай, жұмыс тиімділігін арттыруға, шығындарды азайтуға мүмкіндік береді: Басқару есебін автоматтандыру, құрылыс қызметі, тасымалдау жұмыстары.

Нәтижелер мен талқылаулар. Тәуекелді төмендетуге бағытталған банктің қызметінің тәуекелдерді басқару бойынша келесідей шаралары тиімді болып келеді:

– мүмкін болатын шығындарды, банктің қызметінде, олардың клиенттерінде, контрагенттерінде, делдалдарында, бәсекелестерінде бар статистикалық және динамикалық шыншыл ақпараттарды болжамдық талдау тәсілі арқылы алдын-ала бағалау. Бұл мақсат үшін банк тәуекелдің деңгейін талдап, маркетинг жүйесінде оларды басқару шараларын шығаратын өнімдерді құруы керек.

– пайыздық ставкалардың серпіні, олар тәуекелдің деңгейі жоғарлаған сайын көтеріледі және керісінше, яғни құралдарға жеңіл айналатын ставкалар құралдарға айналымы шектелген ставкалардан төмен болады;

– пассивтік операциялар мен банкаралық нарықта жүргізілетін операциялардың ставкалары, клиенттермен жүргізілетін несиелік және активтік операциялардың ставкаларынан төмен болады;

– қарыз алушы тұрақты болған сайын, пайыздық ставка да төмен болады;

– несиені кепіл ретінде қолайсыз жағдайлардың тууынан сақтандыру;

– хеджерлеу (несиені сақтандыру);

– үлкен тәуекелде қарыз алушының ұсынысын қайтару;

– несиенің шарттарын есептеу, кішігірім қарыздар мен жеке несиелендіру кезінде қолданылады.

Коммерциялық банкте корпоративтік басқару тұрғысынан тәуекелдерді басқарудың тиімді жолы ұсынылады:

– Тәуекелдерді басқаруға жауапты мамандандырылған бөлімшелерді (арнайы қызметкер – тәуекел – менеджерді бөлу) құру қажеттілігі, сонымен бірге жиынтық негізде оларды бағалау, банктің тәуекел позицияларына үнемі мониторинг жүргізу мен банктік тәуекелдерді басқару сферасында туындаған проблемаларды шешуге ұсыныстарды әзірлеу;

– Ішкі бақылау қызметкерлері мен тәуекелдерді басқаруға жауапты мамандандырылған бөлімшелердің жұмысын координациялау. Бұл негізде тәуекелдерді басқару бойынша мамандандырылған бөлімше тәуекелдерді ағымдағы басқаруға жауап берсе, ішкі бақылау бөлімі – банктің стратегиялық перспективада тұрақты, жағымды нәтижелерге қол жеткізгендігі тұрғысынан тәуекелдерді басқаруға жауапты болуы тиіс.

Тәуекелдерді басқарудың соңғы мақсаты олардың көлемін минимизациялау мен олардан қашу емес, керісінше банктің активтерінің қалыпты өтімділік деңгейін сақтау мен банк қызметін мақсатты табыстылық деңгейде ұстау үшін банкке ресурстар қозғалысының тиімді саясатын жүргізуге көмектесетін тәуекелдерді сол деңгейде қабылдау болып табылады.

Демек, коммерциялық банктер тәуекелдерді басқару үшін активтердің өтімділігі мен талап етілетін табыстылық деңгейін сақтауды қамтамасыз ететін балансталған саясатты ұстануы қажет.

Қорытынды. Қорытындылай келе, банктік тәуекелдерді басқарудың белсенді дамуына және банк басшылығының қадағалау органдарымен тығыз ынтымақтастығына қарамастан, тәуекелдерден болатын шығындар көлемі әлі де үлкен. Банк басшылығы «тиімді тәуекел стратегиясын» әзірлеумен айналысуы тиіс. Яғни, операцияларды жүзеге асыру кезінде тәуекелдің шамасына әсер ететін факторларды анықтау, тәуекелге әсер ету

күші тұрғысынан анықталған факторларды талдау, тәуекелдің нақты түрін бағалау, тәуекелдің қолайлы деңгейіне сәйкестігі тұрғысынан жекелеген іс-шараларды талдау және тәуекелді азайту жөніндегі іс-шараларды дұрыс әзірлей білу керек.

Тәуекелдерді басқару әдістерін таңдау ықтимал шығындар мен тәуекел жағдайларының пайда болу ықтималдығына байланысты әрбір тәуекел бойынша орындалады.

Осылайша, банк тәуекелін басқару – банктің жұмысының негізі. Банктің кірістілігі тәуекелдерге байланысты болғандықтан, ықтимал тәуекелді болдырмау үшін стратегияны дұрыс әзірлеу және оған әрекет ету өте маңызды болып табылады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Коваленко О.Г. Банковские риски: сущность, классификация // Вектор науки ТГУ. 2016. N 3 (25). – 340-344б.
2. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка. М.: ИНФРА-М, 2015. – 320 б.
3. Кутафьева Л. В. Классификация банковских рисков // Молодой ученый. — 2017. — № 10. – 324-326 б.
4. Банковские риски: Оқулық / О.И. Лаврушина и Н.И. Валенцова. М. редакциясымен: КНОРУС, 2015. 27 б.
5. Тавасиев А.М. Банковское дело. Управление и технологии. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 671 с.
6. Ratnovski L. Liquidity and transparency in bank risk management // Journal of Financial Intermediation, 2019, vol. 22, pp. 422-439.
7. Коробова Г.Г. Нестеренко Е.А. Банковские риски. Оқулық. Саратов мемлекеттік экономикалық академия баспасы, 2017. – 471 б.

A.S. Assilova¹, candidate of economic sciences

A.K. Auyesbek², undergraduate

^{1,2} al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Types of risks in commercial banks, methods of their management and ways of improvement

Abstract. The importance of banking management is increasing in modern conditions due to the mass spread of information and communication technologies. The Bank, as a commercial organization, sets profit as its main task, which ensures the stability and reliability of its functioning and can be used to expand its activities. But the focus on the profitability of operations is always associated with various types of risks that can lead to losses in the absence of a system to limit them. Therefore, any bank, when determining the strategy of its activities, forms such a system of measures that, on the one hand, is aimed at making a profit, and on the other hand, takes into account the possibilities of preventing losses in the implementation of banking activities as much as possible. Reducing risks in commercial banks, solving issues related to their management, is currently an urgent problem. Currently, financial globalization has covered most of the world's financial markets, and therefore there is a need to develop qualitatively new approaches to the regulation and management of banking activities, including the management of banking risks.

The article notes that the activity of any commercial bank is always associated with various risks in terms of the place and time of their occurrence, external and internal factors affecting their level, methods of their analysis and methods of their description. The article examines the nature and significance of risks in commercial banks and shows their role in increasing the profitability of the bank. The types of risks are considered, the methods and methods of management are determined depending on the type of each risk. The proposals related to the improvement of the risk management system in banks are identified.

Keywords: banking risks, commercial bank, credit risk, risk management, currency risk, profitability.

А.С. Асилова¹, кандидат экономических наук

А.К. Ауесбек², магистрант

^{1, 2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Виды рисков в коммерческих банках, методы и способы их управления и пути совершенствования

Аннотация. Значение банковского менеджмента возрастает в современных условиях в связи с массовым распространением информационных и коммуникационных технологий. Банк как коммерческая организация ставит получение прибыли в качестве основной своей задачи, которая обеспечивает устойчивость и надежность его функционирования и может быть использована для расширения деятельности. Но ориентация на прибыльность операций всегда связана с различными видами рисков, которые могут привести к убыткам при отсутствии системы их ограничения. Поэтому любой банк при определении стратегии своей деятельности формирует такую систему мероприятий, которая, с одной стороны, направлена на получение прибыли, а с другой стороны, максимально учитывает возможности предотвращения потерь при осуществлении банковской деятельности. Снижение рисков в коммерческих банках, решение вопросов, связанных с их управлением, в настоящее время является актуальной проблемой. В настоящее время финансовая глобализация охватила большую часть мировых финансовых рынков, в связи с чем возникла необходимость разработки качественно новых подходов к регулированию и управлению банковской деятельностью, в том числе к управлению банковскими рисками.

В статье отмечается, что деятельность любого коммерческого банка всегда связана с различными рисками по месту и времени их возникновения, внешним и внутренним факторам, влияющим на их уровень, методам их анализа и способам их описания. В статье рассмотрены сущность и значение рисков в коммерческих банках и показана их роль в повышении рентабельности банка. Рассмотрены виды рисков, определены методы и способы управления в зависимости от вида каждого риска. Определены предложения, связанные с совершенствованием системы управления рисками в банках.

Ключевые слова: банковские риски, коммерческий банк, кредитный риск, управление рисками, валютный риск, рентабельность.

Асилова А.С., экономика ғылымдарының кандидаты
Карабаева Ж.С., экономика ғылымдарының магистрі
эл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ЖОО-дары көптеген факторларға экономикалық, демографиялық, саяси, кадрлық және тағы басқа ресурстарға тәуелді болғандықтан нарықтағы орнын бекіту үшін жақсы ұстаздар мен студенттер үшін, бюджеттік қаржыландыру, инвесторлар қаржыларын тарту, ғылыми-зерттеу жобаларын жүзеге асыру үшін және тағы басқа да мүмкіндіктерін кеңейту үшін қатаң бәсекеге түсуге мәжбүр.

ЖОО-ның имиджін қалыптастыру өте күрделі процесс, себебі оны бірреттілікке келдіріп бақылау және басқару мүмкін емес. Университет жайында ақпарат таратушы болып кез келген тұлға, яғни сол оқу орнының студенттері, оның туған-туыстары, жақын адамдары немес сол ЖОО-ның қызметкерлері мен басшылары, ақпарат құралдары және тағы басқа. Оның барлығын қадағалау мен басқару мүмкін болмағандықтан оны орталықтандырылған бір жүйеге келтіру бүгінгі таңда мүмкін емес процесс болып отыр. ЖОО-дары көбіне бұқаралық ақпарат көздерін кеңінен пайдаланса, қоғам көбіне шешімді жақындарынан жеткен ақпараттарға сүйене отырып шешім қабылдайды.

Жақсы оқу орнын таңдау ол жастардың болашағы үшін маңызды қадамдардың бірі болып табылады. Бұл жағдайда оқу орнының ел алдындағы мәртебесі басты рольді ойнайды. Осы мақсатты көздеген көптеген оқу орындары рейтингке аса маңызды орын береді. Бір салады қызмет көрсететін оқу орындарының бір бірінен ерекшелігі неде және не себепті бақса емес дәл осы оқу орнын таңдау керек деген сұрақ туындаған жағдайларда, аса маңызды фактор құны мен сапасының сәйкестілігінде болып отыр.

Әлем бойынша ең танымал рейтинг құрастырушы журналдар бойынша THE (Times Higher Education) және QS рейтингісін атап өтсек болады. QS рейтинг жүйесіне тоқтала кетсек, ол да Қазақстан ЖОО-ның сан пен сапа бойынша бірнеше факторларды есепке ала отырып оның ғылыми-зерттеу жетістіктерін, студенттер мен ұстаздардың берген сауалнамаларын, халықаралық деңгейде қызмет көрсете білу мүмкіндіктерін, жұмыс беруші ретіндегі қызығушылық деңгейін, енгізілген инновациясын, Университет тің зерттеу жұмыстарынан ашқан жаңалықтарын, мықты оқытушы құрамын, басқа да мүмкіндіктерін ескеріп қорытынды шығара отырып рейтингін құрастырады. Ол оқу бағдарламаларының сапасы, студенттер мен оқытушылардың, сыртқы қатысушылар, яғни басқа да тұлғалардың онлайн сауалнама жүргізу арқылы оқу орнының имиджін қалыптастыруға көмек береді. Бұл талдаулар қорытындылары ашық ақпарат көздеріне қоғам алдына ұсынылады.

Бұл рейтинг жүйесіне оқу орындары ерікті түрде қатысады, себебі ол оқу орындарының бәсеке қабілеттілігін сонымен қатар жақын бәсекелестерін анықтауға мүмкіндік береді. 2020 жылғы рейтингі бойынша бірінші орында АҚШ-та орналасқан Массачусеттік техникалық Университет алса, екінші және үшінші орындарға Стэнфордтық және Гарвардтық Университет тер орын тепкен. Бұл арада эл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті н атап өтуге болады. Бұл рейтинг бойынша Қазақстан ЖОО-ның әлем бойынша үздік 200-тің ішінен 165 орынға көтерілген. Үздік ондықта Америкалық және Британдық Университет тер жайғасқан. Бұл Университет тердің танымалдылығын көтеріп қана қоймай шет елдердің студенттерінің де оған деген қызығушылықтарын арттыруда. Яғни ЖОО-ның мақсаты да осында, жағымды имидж қалыптастыру үшін де рейтингтердің алатын ролын түсініп, сол бағытта білім беру сапасы мен ұсынып отырған бағдарламаларының заман ағымына сай болуы маңыздылығын арттыруда.

Авторлар туралы мәлімет

Абдреев М. – магистрант, Алматы технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Абсалимова З.Б. – магистрант, Абай атындағы Қазақ Ұлттық педгогикалық Университеті, Сорбонна-Қазақстан институты, Алматы қ., Қазақстан

Амангелдиева Ж.А. – магистрант, Каспий қоғамдық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Асилова А.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Әділов Р.Е. – магистрант, «Нархоз» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Әуесбек А. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Байдаулетов М.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Ибатов А. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Капаишова У.И. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Кожатаев А.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Кубентаева Д.Д. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Кудайбергенова Л.Ж. – экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессоры, «Нархоз» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Купешова С.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Қарабаева Ж.С. – экономика ғылымдарының магистрі, оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Момынкулова С. – лектор, Алматы технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Нурмагамбетова А.З. – экономика ғылымдарының кандидаты, PhD докторы, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Сауранова М. – экономика ғылымдарының кандидаты, сениор-лектор, Алматы технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Сейдаханов М.Ч. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Токибай Е.С. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Сведения об авторах

Абдреев М. – магистрант, Алматинский технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Абсалимова З.Б. – магистрант, Казахский национальный педагогический Университет имени Абая институт Сорбонна-Казахстан, г. Алматы, Казахстан

Адилов Р.Е. – магистрант, Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Амангелдиева Ж.А. – магистрант, Каспийский общественный Университет, г. Алматы, Казахстан

Асилова А.С. – кандидат экономических наук, доцент, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Әуесбек А. – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Байдаулетов М.Б. – кандидат экономических наук, доцент, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Ибатов А. – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Капашова У.И. – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Карабаева Ж.С. – магистр экономических наук, преподаватель, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Кожатаев А.Б. – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Кубентаева Д.Д. – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Қудайбергенова Л.Ж. – кандидат экономических наук, ассистированный профессор, Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Купешова С.Т. – кандидат экономических наук, доцент, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Момынкулова С. – лектор, Алматинский технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Нурмагамбетова А.З. – кандидат экономических наук, доктор PhD, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Сауранова М. – кандидат экономических наук, сениор-лектор, Алматинский технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Сейдаханов М.Ч. – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Токибай Е.С. – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Информация о членах редакционной коллегии

Искаков Узан Мулдашевич – заслуженный деятель РК, член Евразийской ассоциации оценки качества образования, доктор экономических наук, профессор, Казахстан

Алиев Мурат Капбарович – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

Сатмурзаев Асан Адасбекович – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

Барышева Салима Кожаметовна – кандидат экономических наук, доцент, Казахстан

Тлеужанова Данагуль Амангелдиновна – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Казахский агротехнический Университет имени С. Сейфуллина, Нур-Султан, Казахстан

Валентина Бондаренко – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, академик РАЕН и МАЕБ, директор Международного фонда Н.Д. Кондратьева, Россия

Дюлгерова Нина – д.э.н., профессор, Варнерский Свободный Университет имени Чернорица Храбра, Республика Варна

Темирханов Еркнат Уакбаевич – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

Шимшиков Жангельды Ерденевич (Казахстан) – кандидат экономических наук, профессор, директор Центра социально-экономических исследований – филиала РГКП «Институт Экономики» КН МОН РК, Казахстан

Шамуратова Назгуль Балабаевна – доктор делового администрирования, Институт экономических исследований, Нур-Султан, Казахстан

Жамкеева Махаббат Кангожиевна – доктор PhD, Центр исследований, анализа и оценки эффективности, Нур-Султан, Казахстан

Петр Хайек – доктор PhD, Европейский институт прикладных наук и менеджмента, Прага, Чехия

Требования к содержанию и оформлению статей

Научно-практический журнал «Транзитная экономика» является одним из ведущих периодических научных изданий Республики Казахстан по экономическим наукам, издается с июля 1997 года, имеет свою стабильную аудиторию.

Журнал рассчитан на работников ВУЗов и научных учреждений, магистрантов и докторантов, государственных и общественных деятелей, руководителей органов управления, финансовых структур. В редакционный совет входят ведущие ученые-экономисты Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Основные разделы журнала «Транзитная экономика»:

- ВОПРОСЫ ТЕОРИИ
- ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ
- МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
- ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Журнал осуществляет прием научных статей для публикации от преподавателей ВУЗов, научных работников, экономистов-практиков и докторантов.

Условия размещения публикаций в журнале

Для публикации в журнале «Транзитная экономика» принимаются статьи на казахском, русском и английском языках, содержащие ранее не опубликованные проблемные, обзорные, дискуссионные статьи в области экономических наук.

К оформлению статей предъявляются следующие требования

Предлагаемые к публикации статьи должны отражать научную новизну, практическую ценность исследуемой проблемы, содержать глубокий экономический анализ, заканчиваться аргументированными выводами, предложениями авторов. Необходимо соблюдать единообразие терминов, обозначений, условных сокращений и символов, избегать повторов.

Объем статьи, включая список литературы, таблицы и рисунки с подписанными надписями, аннотации, не должен превышать 15 страниц печатного текста. Минимальный объем статьи – 5 страниц.

На первой странице указывается Международный рубрикатор научно-технической информации (МРНТИ) – слева в верхнем углу; далее на языке статьи.

Аннотация дается в начале текста на том языке, на котором цитируется статья (150-200 слов). Аннотация на казахском и английском языках. Перед каждой аннотацией написать фамилию и инициалы, название статьи на соответствующем языке аннотации. Ключевые слова на казахском, русском, английском языках внизу аннотации на соответствующем языке аннотации.

Аннотация является кратким изложением содержания научного произведения, дающая обобщенное представление о его теме и структуре.

Ключевые слова должны обеспечить наиболее полное раскрытие содержания статьи. Для каждого конкретного материала задайте 5-6 ключевых слов в порядке их значимости, т.е. самое важное ключевое слово статьи должно быть первым в списке.

Авторы, информация об авторах, название статьи, аннотация и ключевые слова указываются на 3-х языках.

Литература приводится в порядке цитирования в конце статьи. В тексте указать ссылки на литературу в квадратных скобках.

Статьи публикуются казахском, русском, английском языках

Последовательность представления материала:

- МРНТИ;
- название статьи;
- инициалы и фамилия автора;
- ученая степень, ученое звание, почетное звание;
- должность, место работы;
- контактная информация, которая может быть размещена в открытом доступе (для каждого автора: e-mail, город, страна проживания), а также контактные телефоны для связи с редакцией журнала;
- расширенная, структурированная аннотация (на трех языках) 150-200 слов;
- ключевые слова (на трех языках не более 5, строчными буквами, через запятую);
- текст статьи (рисунки и, таблицы и т.д.) (кроме обзорной) должен включать следующие разделы: введение, экспериментальная часть, результаты и обсуждения, заключение, список использованных источников;
- список использованных источников (не менее 5).

Статьи, оформление которых не соответствует указанным требованиям, к публикациям не принимаются. Статьи будут приниматься к публикации после тщательного отбора. Редакция оставляет за собой право сокращать статьи и вносить поправки.

Текст статьи должен быть набран на компьютере в формате doc (MicrosoftWord 97/2000; XP 2003), шрифт текста – Times New Roman, формат бумаги А4, размер кегля – 12 пт. Межстрочный интервал – одинарный. Выравнивание по ширине. Абзацный отступ – 0,8 см. Поля верхнее – 2, нижнее – 2, левое – 2, правое – 2.

Статьи не должны быть перегружены рисунками и графиками.

В таблицах, рисунках, формулах не должно быть разночтений в обозначении символов, знаков. Рисунки должны быть четкими, чистыми. На рисунки и таблицы в тексте должны быть ссылки.

Редакция журнала не несет ответственность за содержание статьи, за несоответствие текста и литературы, за источники, использованные в тексте статьи. Редакция журнала надеется на компетентность, профессионализм и ответственность авторов статьи за содержание текста и литературы статьи.