

ISSN 2413-4953

ТЭКОНОМИКА

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
Т Р А Н З И Т Н А Я

В НОМЕРЕ:

**3
2023**

TRANSFORMATION OF THE TARGET INDICATORS OF
THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN

ЖАМБЫЛ ОБЛЫСЫНЫҢ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН
ҚАРЖЫЛАҢДЫРУ

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАЛЫЙ
И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

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»: ИИН 721019401132

ИИК KZ44998СТВ0000997662, КБЕ 19

АО «Jusan Bank», БИК банка: TSESKZKA

БИН банка: 930741000122

Условия подписки и размещение статьи

Обращаться в редакцию по адресу:

050000, г. Алматы, ул. Толе би, 278

Сайт: www.tranzit-as.kz, <http://tranzit-as.lms.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 Сатмураев

(Казахстан)

Жангельды Шимшиков

(Казахстан)

Салима Барышева

(Казахстан)

Данагуль Тлеужанова

(Казахстан)

Назгуль Сырлыбаева

(Казахстан)

Райгүл Досжан

(Казахстан)

Лейла Гамидуллаева

(Россия)

Ричард Пукала

(Польша)

Журнал
зарегистрирован
в Министерстве
связи и информации
Республики Казахстан

Свидетельство
№ 14503-Ж

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- Мухамедгали С.**
Роль финансовой грамотности в личном финансовом благополучии..... 4
- Уристебек А.Б., Барышева С.К.**
POWER BI бизнес-аналитиканы автоматтандыру құралы ретінде..... 11

ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ
ИНТЕГРАЦИЯ

- Gazizova S.S.**
The importance of employee motivation..... 16
- Бектемирова Н.Т.**
Внедрение инновационных технологий в малый и средний бизнес..... 29
- Жантаева А.А., Бекбосинова А.С.**
Қаржылық сауаттылық: халықтың әл-ауқатын көтеретін фактор ретінде..... 35
- Акпанов А.К., Пралиева С.Ж.**
Қазақстанда ислам банкингінің енгізу негіздері және оның қазіргі жағдайы..... 46
- Муратова Д.Б., Калматов А.Р.**
Қазақстан халқының қаржылай сауаттылығын арттыру..... 53
- Исмаилова А.Б., Тамабек Ф.С.**
Банктің қызметі мен қаржылық нәтижелерін талдау..... 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,
ул. Толе би, 278

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

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

Отпечатано в
издательском
центре журнала
«Транзитная экономика»

©Транзитная экономика
2023

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Рысбекова А.К.

Анализ и сравнение инструментов, поддерживающих коммерциализацию результатов исследований..... 70

Doszhan R.D.

Transformation of the target indicators of the economic development of Kazakhstan..... 83

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Мадымар М.С., Жолдасова.А.Қ.

Коммерциялық банктердің инвестициялық қызметі..... 94

Молдабекова А.Ш., Тұрсынбек А.Н.

Жамбыл облысының ауыл шаруашылығын қаржыландыру..... 102

Наурызбаева А.А., Турганалиева А.Р.

Аймақтың шағын және орта кәсіпкерлікті қаржыландыру және несиелендіру..... 109

Асилова А.С.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті – жетекші оқу орнына 90 жыл, Экономика және бизнес жоғары мектебіне – 75 жыл..... 116

Сведения об авторах..... 118

Информация о членах редакционной коллегии..... 120

Требования к содержанию и оформлению статей..... 121

МРНТИ 06.73.02
УДК 336.71

Мухамедгали С., магистр
Чешский университет естественных наук,
Прага – Сухдол, Чешская Республика

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В ЛИЧНОМ ФИНАНСОВОМ БЛАГОПОЛУЧИИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности финансовой грамотности в банковской деятельности, исходя из системы стратегических целей и потребностей на перспективу в финансовых ресурсах, а также источниках их привлечения, эффективности использования собственных и заемных средств банка в процессе его функционирования и развития. Отмечается, что составной частью процесса стратегического управления банковской деятельностью является финансовая грамотность. При этом особое внимание уделяется основным составляющим финансовой грамотности банка. При этом особое внимание уделяется основным составляющим финансовой грамотности банка. В статье рассматриваются особенности финансовой грамотности в личном финансовом благополучии, исходя из системы стратегических целей и потребностей на перспективу в финансовых ресурсах, а также источниках их привлечения, эффективности использования собственных и заемных средств банка. Отмечается, что составной частью процесса финансовой грамотности банковской деятельностью является финансовое благополучие. При этом особое внимание уделяется основным составляющим финансовой грамотности. Особенно актуальными вопросы финансовой грамотности являются для РК. Переход к рыночной экономике в начале 1990-х гг. породил серьезные изменения в экономической жизни общества, к которым основная часть населения оказалась не готова. Из-за отсутствия достаточного опыта распоряжения денежными средствами в условиях рынка и нехватки других финансовых знаний и умений значительное число казахстанцев не могут с выгодой для себя использовать как традиционные, так и инновационные продукты и услуги финансового рынка.

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовая стратегия, стратегия, миссия, цели, SWOT-анализ.

Введение. Финансовая грамотность является одним из ключевых факторов, определяющих финансовое благополучие человека. Тот или иной уровень финансовой грамотности, воплощаясь в повседневных финансовых практиках людей, может стать залогом их успешного поведения на финансовом рынке или, наоборот, вследствие ошибочных действий

привести к потерям денежных средств, что может также сказаться на экономическом развитии страны в целом. Статья посвящена исследованию финансовых практик в области учета доходов и расходов денежных средств, а также планирования бюджета горожан.

Экспериментальная часть. Эмпирическую базу исследования составили данные, полученные в результате проведения 20 полуформализованных интервью. Использование качественных методов сбора и анализа данных позволило представить особенности проявления различных практик текущего и долгосрочного финансового планирования, управления доходами и расходами. Изученные практики рассмотрены в тесной связи с имеющимися у респондентов знаниями в области экономики и финансов, материальными ресурсами, целями развития, а также сложившейся экономической (финансовой) культурой. Результаты: собранные материалы позволили определить совокупность финансовых практик, присущих жителям большого города, выделить мотивы и способы их использования. Были выявлены наборы финансовых знаний, навыков, установок, которые применялись в данных практиках, а также изучены каналы и способы формирования знаний и компетенций в вопросах управления личными и семейными финансами.

Выводы: люди пытаются вести себя рационально при планировании и учете своих денежных средств, стремясь обеспечить необходимую экономическую безопасность для себя и своей семьи. Однако финансовые знания не всегда используются комплексно и целенаправленно. Существует три относительно условные группы людей, которые по-разному относятся к управлению своими финансами. К первой группе можно отнести тех, кто осуществляет контроль над финансами «в полной мере», отслеживая свои (индивидуальные и/или семейные) доходы и расходы. Вторая группа выбирает «одностороннюю» стратегию учета, уделяя внимание чему-то одному (мониторингу доходов или расходов). Третья группа не задумывается над вопросами управления денежными средствами. Умение распоряжаться деньгами является основой жизненной стабильности и материального благополучия: благодаря финансовой грамотности вы сможете больше зарабатывать. Это означает возможность со временем иметь все, что хочется, а также развиваться, становиться более независимым. Низкий уровень финансовой грамотности и недостаточное понимание в области личных финансов может привести не только к банкротству, но и к неграмотному планированию выхода на пенсию, уязвимости к финансовым мошенничествам, чрезмерным долгам и социальным проблемам, включая депрессию и прочие личные проблемы. В последние десятилетия вопросы финансовой грамотности привлекают все большее внимание представителей крупных банковских компаний, правительственных учреждений, общественных групп и организаций. Правительства разных стран обеспокоены тем, что потребители не имеют достаточных знаний в области управления финансами и не обладают необходимыми инструментами для принятия адекватных решений в целях достижения материального благополучия.

Особенно актуальными вопросы финансовой грамотности являются для РК. Переход к рыночной экономике в начале 1990-х гг. породил серьезные изменения в экономической жизни общества, к которым основная

часть населения оказалась не готова. Из-за отсутствия достаточного опыта распоряжения денежными средствами в условиях рынка и нехватки других финансовых знаний и умений значительное число казахстанцев не могут с выгодой для себя использовать как традиционные, так и инновационные продукты и услуги финансового рынка. Развитие цифровых технологий и появление новых инструментов управления финансами привели к усложнению финансовой системы, в которой потребителям предлагается разнообразный спектр услуг с широким кругом поставщиков. Далеко не все граждане России в состоянии принимать взвешенные финансовые решения, вести учет своих доходов и планировать расходы, осуществлять долгосрочные сбережения, выбирая для этого адаптированные к текущей экономической ситуации инструменты, справляться с ролью надежного заемщика и грамотного страхователя имущества и т.д. [1].

Финансовая грамотность позволяет человеку корректно оценивать собственное финансовое положение и происходящие события в экономической жизни страны. Так, например, известно, что динамика частных накоплений подвержена воздействию царящих в обществе пессимистических или оптимистических настроений в отношении ситуации в экономике и дальнейших перспектив: в периоды экономических кризисов сбережения населения увеличиваются, а в благополучные времена – сокращаются [2].

В РК наблюдается более высокая склонность граждан к сбережениям в случае падения доходов, причем если увеличение дохода рассматривается членами домохозяйства как временное событие, то с большой вероятностью это домохозяйство станет наращивать свои сбережения. Однако если увеличение дохода сопровождается ожиданиями его дальнейшего роста, то, вероятно, что произойдет увеличение потребления и сокращение сбережений. Это верно и в обратной ситуации: если снижение дохода рассматривается домохозяйством как временное, то потребление будет выравниваться за счет уменьшения сбережений, вплоть до расходования уже существующих накоплений; если же ухудшение экономического состояния будет сопровождаться ожиданиями дальнейшего падения дохода, то тогда, скорее всего, начинает сокращаться потребление [2].

Таким образом, финансовая грамотность является одним из ключевых факторов, определяющих финансовое благополучие человека и его семьи. Тот или иной уровень финансовой грамотности, воплощаясь в повседневных финансовых практиках людей, может стать залогом их успешного поведения на финансовом рынке и принятия адекватных финансовых решений или же вследствие ошибочных действий привести к потерям (порой значительным) денежных средств, что может также сказаться на экономическом развитии страны в целом.

Не случайно, что проблемы финансовой грамотности стали предметом теоретических и прикладных исследований как в нашей стране, так и за рубежом. Литература по данной теме весьма обширна [3]. На сегодняшний момент ее можно условно разделить на несколько групп.

Первая группа включает работы, посвященные измерению уровня финансовой грамотности какой-либо социальной группы или населения в целом. Здесь можно выделить работы Аннамари Лусарди [4, 5], которая является основателем и академическим директором Глобального центра повышения финансовой грамотности GWSB (GFLEC). Среди отечествен-

ных исследователей, занимающихся данными вопросами, стоит назвать Г.В. Белехову [6], О.Е. Кузину, Д.Х. Ибрагимову [7], А.В. Ковальчук [8] и др.

Вторая группа направлена на определение влияния финансовой грамотности на экономическое поведение населения и финансовые рынки в целом. Так, в трудах М. Хилберта, Дж. Хоугарта и С. Беверли установлена взаимосвязь между финансовой грамотностью и финансовым поведением населения.

Третья группа направлена на поиск способов повышения финансовой грамотности населения и выработки рекомендаций в этой сфере.

В последние годы особое внимание исследователей привлекает тема цифровой финансовой грамотности, которая включает в себя знание цифровых финансовых продуктов и услуг, осведомленность о цифровых финансовых рисках, а также знание прав потребителей и процедур возмещения ущерба. Различными авторами поднимаются вопросы измерения цифровой финансовой грамотности [8], ее влияния на сберегательное поведение и отношение к расходам, а также вопросы влияния цифровой финансовой грамотности на финансовое благополучие и управление личными финансами. Несмотря на многообразие работ по рассматриваемой теме, остается открытым вопрос о воплощении теоретических знаний в реальных финансовых практиках россиян. Данная проблема пока не находит должного отражения в работах отечественных ученых, что объясняет необходимость проведения специального исследования о воздействии финансовой грамотности на повседневную жизнь людей и управление денежными ресурсами [9].

Под финансовыми практиками нами понимается набор общих способов или стандартных операционных процедур, которые разрабатываются и используются индивидами для составления и ведения личного бюджета, сохранения и приумножения денежных средств и других операций, связанных с управлением финансами. В основе финансовых практик как систем устойчивых и массовых (типичных) социальных действий и взаимодействий индивидов, которые можно объединить в поведенческие модели, лежит использование финансовых средств для удовлетворения различных потребностей индивида и членов его семьи.

Нами были выбраны следующие составляющие финансовой грамотности: планирование и практики накопления. Каждая из этих практик включает в себя следующие элементы:

- способы учета личных/семейных денежных поступлений (доходов) и расходов;
- горизонт финансового планирования;
- способы планирования расходования средств;
- мониторинг расходования средств;
- мониторинг предложений услуг на финансовом рынке (анализ условий сбережений);
- выбор стратегии накоплений;
- цели и способы имеющихся сбережений [10].

Финансовые практики индивидов зависят от таких факторов, как их социально-демографический статус (возраст респондента, семейное поло-

жение, уровень образования), а также экономический статус (уровень материальной обеспеченности, структура и уровень доходов). Как представляется, данные факторы влияют на выбор финансовой практики и обуславливают необходимость обращения к ней, демонстрируют степень актуализированности разных видов потребностей.

Метод сбора информации. В качестве метода сбора эмпирических данных было выбрано полужформализованное интервью. В гайде интервью были выделены тематические блоки, касающиеся социально-демографических характеристик респондента, информации о наличии или отсутствии в его жизни практики ведения учета доходов и расходов, финансового планирования и способах их осуществления. Полученные данные были транскрибированы из диктофонной записи в печатный текст. Затем все тексты интервью были внимательно прочитаны для выявления необходимых для анализа деталей беседы. После этого был проведен интерпретационный анализ для соотнесения наиболее ярких и показательных высказываний респондентов с каждой задачей исследования. Таким образом, полученные данные стали основой для решения поставленных задач и цели.

Результаты и обсуждения. Объектом исследования стали жители Новосибирска и Бердска в возрасте от 20 лет. В основе формирования выборки лежит несколько дифференцирующих факторов, первый из которых – возраст. Нами было выделено три возрастные группы, которым были присвоены условные названия: молодые люди (от 20 до 30 лет), люди среднего возраста (от 31 до 54 лет) и люди старшего возраста (от 55 лет и старше). В нашей выборке в большей степени представлены люди среднего возраста, т. к. они располагают большим объемом информации по интересующим нас вопросам нежели представители других возрастных групп: молодые люди не обладают богатым опытом в решении финансовых задач и им еще не приходилось сталкиваться с некоторыми практиками, речь о которых идет в интервью (например, с займами денежных средств в банке). Однако представители данной возрастной группы, как представители «нового времени», могут демонстрировать высокую степень осведомленности и инновационности в финансовых вопросах [11].

Люди старшего возраста, напротив, обладая значительным жизненным опытом, могут проявлять безразличие к новым способам осуществления финансовых операций и быть в меньшей степени информированными в данных вопросах. Кроме того, люди из поколения «55 и старше» получали высшее образование еще в советское время.

С точки зрения финансовой грамотности, их социализация проходила в «нерыночных» условиях, что потребовало от них специальной адаптации в период перехода от «плана к рынку», а также освоения новых финансовых практик и финансовых технологий. Данное обстоятельство объясняет выделение людей с советским бэкграундом в отдельную группу. Вторым дифференцирующим критерием построения выборки была выбрана субъективная оценка материального положения респондента, которая рассматривалась в качестве одного из факторов, побуждающих человека обращаться к той или иной финансовой практике [12]. Как нам представляется, не доход, а именно отношение человека к уровню своего дохода как показатель степени его удовлетворенности, определяет его поведение (напри-

мер, принятие решений о необходимости сбережения, получения кредита и пр.). Таким образом, в выборке мы попытались представить респондентов с разным набором актуализированных финансовых практик.

Заключение. Исследование проводилось среди городского населения, поскольку горожане обладают большим доступом к финансовым инструментам, нежели жители сельской местности. Будучи ограниченными в возможностях управления финансами, а также, не имея доступа к некоторым каналам информации, деревенские жители обладают незначительным набором финансовых практик [13].

Учет доходов и расходов относится к числу популярных способов управления финансами отдельных граждан и семей в целом. Это подтверждает и наша выборка. Среди основных причин таких действий наши респонденты называли необходимость оценки своих финансовых возможностей, осуществления контроля за своими расходами, в т. ч. чтобы не допустить превышения расходов по определенным (заранее выбранным) статьям. Информанты рассматривали это как способ обеспечения экономической безопасности себя и своей семьи, а также рационализации своего финансового поведения [14].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Брехова Ю., Алмосов А., Завьялов Д. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. – М.: ВИТА-ПРЕСС. – 2021.
2. Брехова Ю., Алмосов А., Завьялов Д. Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. – М.: ВИТА-ПРЕСС. – 2021.
3. Брехова Ю., Алмосов А., Завьялов Д. Финансовая грамотность: методические рекомендации для учителей. – М.: ВИТА-ПРЕСС. – 2014.
4. Горяев А.П. и Чумаченко В.В. Основы финансовой грамотности. Учебное пособие. – 2020.
5. Горяев А.П. и Чумаченко В.В. Основы финансовой грамотности. Методические рекомендации. – 2020.
6. Канторович Г.Г. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10, 11 классы, математический профиль. М. ВИТА-ПРЕСС. – 2022.
7. Канторович Г.Г. Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. 10, 11 классы, математический профиль. М. ВИТА-ПРЕСС 2015
8. Киреев А.П. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. – М.: ВИТАПРЕСС. – 2022.
9. Лавренова Е.Б. Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. 10, 11 классы, экономический профиль. М.: ВИТА-ПРЕСС. – 2022.
10. Лавренова Е.Б. Финансовая грамотность. Материалы для родителей
11. Основные направления развития финансовых технологий на период 2019-2014 гг. Национальный банк. – 2018.
12. Солодков В. М., Белоусова В.Ю. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. – М.: ВИТА-ПРЕСС. – 2023.
13. Солодков В. М., Белоусова В.Ю. Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. – М.: ВИТА-ПРЕСС. – 2019.
14. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 8-9 классы общеобразоват. орг. / И.В. Липсиц, О.И. Рязанова. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015.
15. Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. / Е.Б. Лавренова, И.В. Липсиц, О.И. Рязанова. – М.: ВИТА-ПРЕСС. – 2021.

Жеке қаржылық игіліктегі қаржылық сауаттылықтың рөлі

Түйіндеме. Мақалада банк қызметіндегі қаржылық сауаттылықтың ерекшеліктері стратегиялық мақсаттар жүйесіне және болашақта қаржы ресурстарына қажеттілікке, сондай-ақ оларды тарту көздеріне, банктің жұмыс істеуі мен дамуы процесінде оның меншікті және қарыз қаражатын пайдалану тиімділігіне сүйене отырып қаралады. Банк қызметін стратегиялық басқару процесінің құрамдас бөлігі қаржылық сауаттылық болып табылады. Бұл ретте банктің қаржылық сауаттылығының негізгі құрамдас бөліктеріне ерекше назар аударылады. Бұл ретте банктің қаржылық сауаттылығының негізгі құрамдас бөліктеріне ерекше назар аударылады. Мақалада стратегиялық мақсаттар жүйесіне және болашақта қаржы ресурстарына қажеттілікке, сондай-ақ оларды тарту көздеріне, банктің меншікті және қарыз қаражатын пайдалану тиімділігіне сүйене отырып, жеке қаржылық игіліктегі қаржылық сауаттылықтың ерекшеліктері қаралады. Қаржылық сауаттылық процесінің құрамдас бөлігі банк қызметі болып табылады. Бұл ретте қаржылық сауаттылықтың негізгі құрамдас бөліктеріне ерекше назар аударылады. Әсіресе, қаржылық сауаттылық мәселелері ҚР үшін өзекті болып табылады. 1990 жылдардың басында нарықтық экономикаға көшу қоғамның экономикалық өмірінде елеулі өзгерістер туғызды, оған халықтың негізгі бөлігі дайын болмады. Нарық жағдайында ақша қаражатын басқарудың жеткілікті тәжірибесінің болмауынан және басқа да қаржылық білім мен іскерліктің жетіспеуінен қазақстандықтардың едәуір бөлігі қаржы нарығының дәстүрлі де, инновациялық да өнімдері мен қызметтерін өздері үшін тиімді пайдалана алмайды.

Түйінді сөздер: қаржылық сауаттылық, қаржылық стратегия, стратегия, миссия, мақсаттар, SWOT-талдау.

Muhamedgali S., master

Czech University of Life Sciences, Praha – Suchdol, Czech Republic

The role of financial literacy in personal financial well-being

Abstract. The article considers the peculiarities of financial literacy in banking activities, based on the system of strategic goals and long-term needs in financial resources, as well as the sources of their attraction, the effectiveness of using the bank's own and borrowed funds in the process of its operation and development. It is noted that financial literacy is an integral part of the strategic management of banking activities. At the same time, special attention is paid to the main components of the bank's financial literacy. At the same time, special attention is paid to the main components of the bank's financial literacy. The article considers the peculiarities of financial literacy in personal financial well-being, based on the system of strategic goals and future needs in financial resources, as well as the sources of their attraction, the effectiveness of using the bank's own and borrowed funds. It is noted that financial well-being is an integral part of the financial literacy process. At the same time, special attention is paid to the main components of financial literacy. Financial literacy issues are especially relevant for the Republic of Kazakhstan. The transition to a market economy in the early 1990s. gave rise to serious changes in the economic life of society, for which the bulk of the population was not ready. Due to the lack of sufficient experience in managing funds in the market and the lack of other financial knowledge and skills, a significant number of Kazakhstanis cannot profitably use both traditional and innovative products and services of the financial market.

Keywords: financial literacy, financial strategy, strategy, mission, goals, SWOT analysis.

А.Б. Уристебек¹, магистрант
С.К. Барышева², экономика ғылымдарының кандидаты,
қауымдастырылған профессор
^{1, 2} «Тұран» университеті, Алматы қ., Қазақстан

POWER BI БИЗНЕС-АНАЛИТИКАНЫ АВТОМАТТАНДЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Түйіндеме. Мақалада бизнесті дұрыс шешу компанияның жұмысы туралы барлық қажетті және өзекті ақпарат болған жағдайда ғана мүмкіндігі туралы жазылады. Көбінесе мұндай деректер жылдық және тоқсандық есептіліктер шектейді. Мұндай есеп беру толық көрініс бермейді және қате шешімдерге әкелуі мүмкін.

Бизнес-аналитика – бұл бизнес-процестерді терең түсіну және онтайландыру және басқарудың ең жақсы шешімдерін қабылдау мақсатында үлкен көлемдегі деректерден пайдалы ақпаратты алудың заманауи әдістері мен құралдары. Деректерден білім алудың модельдері мен әдістерін қолдана отырып, бизнес-талдаушы қиын жағдайларда барлық қол жетімді шешім нұсқаларын талдай алады, оларды жүзеге асырудың ықтимал салдары мен тәуекелдерін болжай және бағалай алады және басқарушылық шешім қабылдаушыларға ұсыныстар жасай алады. Бизнес-талдау бағыт ретінде талаптарды талдаумен тығыз байланысты, бірақ ұйымның стратегиялық мақсаттарға жетуі үшін талап етілетін өзгерістерді анықтауға бағытталған. Бұл өзгерістер стратегиядағы, құрылымдағы, саясаттағы, процестердегі және ақпараттық жүйелердегі өзгерістерді қамтиды. Бизнес-талдау жаңа буынның жоғары кәсіптік білімінің заманауи тренді ретінде бизнес-аналитиктің қазіргі заманғы сұранысқа ие кәсіптерінің маңызды біліктілік сипаттамаларын қалыптастыратын бизнес-талдау бойынша магистрлік бағдарламаның инновациялық аспектілерін негіздейді.

IT саласындағы негізгі мамандардың бірі – бизнес-талдаушы. Бүгінгі таңда еңбек нарығында күрделі құрылымның көпөлшемді деректерін бизнес-талдау саласында, кәсіпорынның бизнес-процестерін басқару және деректерді талдау негізінде тиімді басқару шешімдерін қабылдау саласында жұмыс істей алатын мамандар сұранысқа ие.

Түйінді сөздер: ақпараттық технологиялар, бизнес, талдау, бизнес талдау, Big Data, Business Intelligence (BI).

Кіріспе Бүгінгі таңда бизнес-аналитика қазір бар түрінде көбірек көптеген деректердің өсуіне байланысты бизнес сұраныстарын қанағаттандыра алмайды, олар енді автоматтандырусыз өнделмейді. Бұл мәселеге бірінші болып спецификасына байланысты компаниялар тап болды үлкен көлемдегі деректер (Big Data) өз қызметін жасайды, атап айтқанда бұл бөлшек сауда, банктер, FMCG, IT, логистика, сақтандыру компаниялары. Бұл тізімге өз уақытында көптеген ақпарат жинаған

компанияларды қосыңыз құрылыс, Агробизнес салаларында нарықта көп жылдық қатысу, фармацевтика саласы. Мұндай жинақталған ақпарат әдетте сақталады әр түрлі көздер және әдеттегі құралдармен талдау және өңдеу қиын.

Бүгінгі күні деректерді жинау, талдау және есептерді жақсы визуалды түрде ұсыну нысанда Business Intelligence (BI) құралдары бар.

Сараптамалық бөлім. «Бизнес интеллектісі» бар жүйелер – BI) – бұл біріктіретін аналитикалық жүйелер әр түрлі ақпарат көздерінен алынған мәліметтер оларды түрлендіреді және көрнекі түрде ұсынады талдау үшін ыңғайлы. BI технологиясы үлкен өңдеуге мүмкіндік береді.

Компания басшылығының іскерлік шешімдер қабылдауы үшін құрылымданбаған деректер көлемі [1]. BI қаражатын бизнес-процестермен біріктіру қажеттілігін түсіну біртіндеп өсіп келеді, өйткені оны қолдану компанияларға үлкен бәсекелестік береді артықшылықтары.

Microsoft ұсынған деректерді талдаудың ең жақсы құралы.

Бағдарламалық жасақтама қызметтері мен қосылымдардан тұратын Power BI.

Power BI – бұл бизнес-аналитиканың жан-жақты бағдарламалық жасақтамасы әртүрлі деректер көздерін дәйекті, көрнекі түрде түрлендіруге мүмкіндік береді тартымды және интерактивті аналитикалық құралдар, сондай-ақ алынған алмасу пайдаланушылармен ақпарат.

Power BI қабылдаудың артықшылықтарына мыналар жатады [2]:

1) бәсекелестің шешім қабылдаудағы артықшылығы. Аналитикалық платформа мүмкіндік береді деректерді түрінде берілген нақты және нақты есепке түрлендіру визуализацияланған диаграммалар мен графиктер, бұл бизнеске шешім қабылдауға мүмкіндік береді бәсекелестік артықшылықтар береді;

2) пайданың төмендеу себептерін жылдам анықтау және іскерлік белсенділікті түзету. Power BI автоматтандырылған аналитикалық платформасына көшу кезінде компаниялар процестердің дамуын бақылауға және анықтауға мүмкіндік алады теріс нәтижеге әкелген кемшіліктер мен себептер – ешбір жағдайда олардың күш-жігері, өйткені аналитикалық процесс толығымен автоматтандырылған.

Бұл ретте компания тығырықтарды және ықтимал шығынды қадағалай алады белсенділік, ресурстарды пайдалануды оңтайландыру, шығындарды азайту нәтижелерге қол жеткізу үшін жеткілікті минимум және олардың шығындарын бақылау.

3) түсініктер. Power BI енгізудің басты артықшылықтарының бірі түсіну әрі қарай не істеу керек және негізделген заңдылықтарды анықтау алыпсатарлық емес, нақты фактілер. Аналитикалық платформаны енгізу теріс үлгілерді анықтауға және шынымен тиімді стратегияларды жасауға мүмкіндік береді, бұл компанияларды жоғарғы сегментке шығарады.

4) есептерді жасаудағы жан-жақты немесе икемділік. Теңшеуге мүмкіндік береді кез келген дерлік in-one-click егжей, оның параметрлерін және визуалды өзгерту өнімділік, жұмыста икемділікті қамтамасыз ету және шешім қабылдауды жеделдету.

5) деректер сапасын арттыру. Дерекқорларға дұрыс енгізілмеген деректердің үлкен саны тек жетіспейтін деректер сапалы аналитика жүргізуге мүмкіндік бермейді стандартты құралдар, сондықтан көп

жағдайда Power BI деректері бар талдауға және визуалды қолдануға ыңғайлы бірыңғай форматқа келтірілуі мүмкін ұсыну.

б) ақпаратқа қол жеткізу. Компанияның әрбір қызметкері үшін мыналар болуы мүмкін құрылған ережелер бойынша қол жетімділіктің белгіленген деңгейі. Бұл мүмкіндік береді қызметкер қажетті көлемде қол жеткізе алады.

7) есеп түрін таңдау икемділігі. Power BI мақсатты есептерді жасауға мүмкіндік береді әрбір қажеттілік үшін және басшыны талдаушыларға арналған есептермен жүктемеңіз, бірақ талдаушылар-толығырақ ақпаратпен есептер қалыптастыру.

8) масштабтау. Компанияның дамуы мен кеңеюі мыналармен байланысты есептілік көлемі мен құжаттар трафиінің ұлғаюы, сондықтан болған жағдайда бұл мәселе аналитикалық жүйеге қосылу арқылы шешіледі қосымша деректер көздері және жаңа деректерді автоматты түрде визуализациялау. Power BI – бұл келесі негізгі шешімдерден тұратын кешенді шешім құрамдас бөліктер [2]:

1. Power BI Desktop – алу құралдарының ішіндегі ең танымалы әр түрлі көздерден алынған деректер (онлайн-сервистер, шлюздер және басқалар) және әрі қарай өңдеу (деректер модельдерін құру, есептерді эзірлеу) сәйкес қойылған міндеттер. Атап айтқанда, Power BI Desktop келесі мүмкіндіктерді ұсынады [3]:

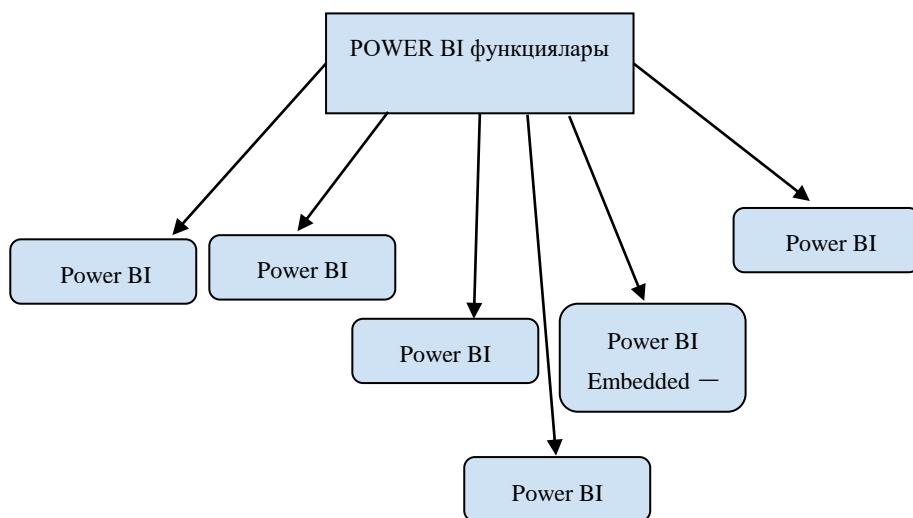
– деректерді алу. Оларды әртүрлі көздерден импорттауға болады.

Деректер көзіне қосыла отырып, сіз өзіңіздің деректеріңізге сәйкес деректерді пішіндей аласыз талдау және есеп беру қажеттіліктері.

– байланыстар құру және деректер моделін жаңа шаралар мен форматтармен толықтыру деректер. Кем дегенде екі кестені импорттаған кезде жиі жасау керек олардың арасындағы байланыстар. Power BI Desktop бағдарламасында басқару тілқатысу терезесі бар «байланыстар», сондай-ақ байланыстарды табуға болатын «байланыстар» көрінісі және АВТО анықтау функциясын пайдаланып немесе қолмен жасаңыз. Сондай-ақ өте өзіңіздің өлшемдеріңіз бен есептеулеріңізді жасау немесе санаттар мен санаттарды теңшеу ыңғайлы талдауды тереңдету және нақтылау үшін деректер форматтары.

– есептер жасау. Power BI Desktop бағдарламасында «есеп» көрінісі қол жетімді. Мұнда сіз жасай аласыз қажетті өрістерді таңдаңыз, сүзгілерді қосыңыз, графикалық дисплейлерді таңдаңыз ондаған қол жетімді опциялар, арнайы көмегімен есептерді пішімдеу түстер, градиенттер және басқа да бірнеше параметрлер. «Есеп» көрінісінде бірдей қол жетімді есептерді құрудың және визуализацияның тиімді құралдары [4].

Егер бизнесті талдау әдісі дұрыс таңдалмаса және тиімсіз болып шықса, онда бұл дұрыс ақпараттың жасырылуына, өзгерістерді енгізу жылдамдығының төмендеуіне, мүмкіндіктердің толық пайдаланылмауына және нәтижесінде жобаның сәтсіздігіне әкелуі мүмкін. Толық емес ақпарат фактілердің бұрмалануына және соның салдарынан қате деректердің пайда болуына әкеледі, бұл компанияны толық күйреуге әкелуі мүмкін.



1-сурет. POWER BI функцияларының жіктелуі.

Соңғы Ақпараттық технологиялар деректердің ашықтық деңгейін көтереді, тек компанияның барлық бөлімшелері оларды енгізу қажеттілігін түсінуі керек. Содан кейін әрбір қызметкер диаграммалар мен схемалар түрінде ақпараттық тақталарға шығарылған өз кәсіпорнының нәтижелерімен таныса алады. Компания туралы шынайы ақпаратқа еркін қол жеткізу жұмыс процесінің тиімділігін арттырады [5].

Қорытынды. Сонымен, бизнес-аналитика жүйесін енгізу деп айтуға болады компанияны басқару тұжырымдамасын толығымен өзгертеді. Атап айтқанда кіріспе Microsoft Power BI сияқты кешенді аналитикалық платформа, біріншіден, барлық басқару және басқару элементтерін біріктіру, жүйелеу және ретке келтіру мүмкіндігі компанияның, досының аналитикалық есебі талдауды автоматтандыруға мүмкіндік береді және әр түрлі көздерден алынған деректерді визуализациялау, үшіншіден, деректердің өзгеруін онлайн бақылауға және теріс үрдістерге алдын-ала жауап беруге мүмкіндік береді жоғары тиімді шешімдер қабылдаңыз.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Power BI: бизнесті талдау және деректерді визуализациялау. URL: <https://finalytics.pro/inform/powerbi-analyz-vizualizatsiya>. – 12.11.2022.
2. Power BI бизнес-аналитиканы автоматтандыру құралы ретінде. URL: <https://techexpert.ua/power-bi-automation-tool>. – 12.11.2022.
3. Microsoft Power BI Desktop. URL: <https://www.microsoft.com/uk-UA/download/details.aspx?id=58494>. – 12.11.2022.
4. Ержанов М.С., Дауренбеков А.К. Ержанова А. М. Финансовая отчетность. Алматы: Изд-во ТОО «Жания-Полиграф». – 2019. – 208 с.
5. <https://gb.ru/blog/biznes-analiz/>

A.B. Uristembek¹, undergraduate
S. Barysheva², candidate of Economic Sciences, Associate Professor
^{1,2} Turan University, Almaty, Kazakhstan

POWER BI as a business analytics automation tool

Abstract. The article notes about the possibility of business disclosure only if all the necessary and relevant information about the company's work is available. Often such data limits annual and quarterly reporting. But such a report does not give a complete picture and can lead to erroneous decisions.

Business analytics are modern methods and tools for extracting useful information from large amounts of data in order to deeply understand and optimize business processes and make the best management decisions. By applying models and methods of extracting knowledge from data, a business analyst is able to analyze all available solutions in difficult situations, predict and assess the possible consequences and risks of their implementation, and develop recommendations to management decision makers. Business analysis as a direction is closely related to requirements analysis, but aims to identify changes for the organization that are required in order for the organization to achieve strategic goals. These changes include changes in strategy, structure, policies, processes, and information systems. Business analysis as a modern trend of higher professional education of a new generation, substantiates the innovative aspects of the master's program in business analysis, which form the most important qualification characteristics of modern in-demand professions of a business analyst.

One of the key specialists in the field of IT is a business analyst. Today, the labor market is in demand for specialists who are able to work in the field of business analysis of multidimensional data of complex structure, in the field of managing business processes of an enterprise and making effective management decisions based on data analysis

Keywords: Information Technology, Business, Analytics, Business Analysis, Big Data, Business Intelligence (BI).

А.Б. Уристе́мбек¹, магистрант
С.К. Барышева², кандидат экономических наук, ассоциированный профессор
^{1,2} Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

POWER BI как инструмент автоматизации бизнес-аналитики

Аннотация. В статье отмечается о возможности раскрытия бизнеса только при наличии всей необходимой и актуальной информации о работе компании. Часто такие данные ограничивают годовую и квартальную отчетность. Но такой отчет не дает полной картины и может привести к ошибочным решениям. Бизнес аналитика – это современные методы и инструменты извлечения полезной информации из больших объемов данных с целью глубокого понимания и оптимизации бизнес-процессов и принятия наилучших управленческих решений. Применяя модели и методы извлечения знаний из данных, бизнес аналитик способен в сложных ситуациях проанализировать все доступные варианты решений, предсказать и оценить возможные последствия и риски их реализации, и разработать рекомендации лицам, принимающим управленческие решения. Бизнес-анализ как направление тесно связан с анализом требований, но нацелен на определение изменений для организации, которые требуются для того, чтобы организация достигла стратегических целей. Эти изменения включают изменения в стратегии, структуре, политике, процессах и информационных системах. Бизнес-анализ как современный тренд высшего профессионального образования нового поколения, обосновывает инновационные аспекты магистерской программы по бизнес-анализу, формирующие важнейшие квалификационные характеристики современных востребованных профессий бизнес-аналитика. Одним из ключевых специалистов в сфере IT является бизнес-аналитик. На сегодняшний день на рынке труда востребованы специалисты, способные работать в области бизнес-анализа многомерных данных сложной структуры, в области управления бизнес процессами предприятия и принятия эффективных управленческих решений на основе анализа данных.

Ключевые слова: информационные технологии, бизнес, анализ, бизнес-анализ, Big Data, Business Intelligence (BI).

IRSTI 82.17.25
UDC 658.3

S.S. Gazizova, undergraduate
al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

THE IMPORTANCE OF EMPLOYEE MOTIVATION

Abstract. In the intricate tapestry of organizational dynamics, one thread stands out as both the catalyst and linchpin for success – employee motivation. The quest to unravel the intricacies surrounding the pivotal question of why employee motivation is so indispensable has become increasingly vital in the contemporary landscape of human resource management. As organizations navigate through a myriad of challenges and opportunities, the role of a motivated workforce emerges as a cornerstone, influencing not only individual performance but also the overarching success of the entire enterprise.

The notion of employee motivation transcends beyond being a mere HR buzzword; it embodies a fundamental force that propels organizations towards achievement, growth, and resilience in the face of evolving complexities. Through a thorough literature review on empirical evidence on impact of employee motivation to organizational outcomes this paper endeavors to dissect and illuminate the multifaceted reasons underpinning the paramount importance of employee motivation in the modern workplace. The article underscores that employee motivation has a positive impact on their productivity and creativity, enhances their level of engagement and job satisfaction, and contributes to employee retention and increased customer satisfaction.

Keywords: motivation, employee motivation, role of motivation, motivational theories, performance enhancement.

Introduction. In the realm of organizational management, the significance of employee motivation stands as a perennial and ever-evolving subject of paramount importance. As businesses navigate the complexities of the contemporary landscape, the realization that a motivated workforce is not merely a desirable trait but a crucial asset has gained widespread acknowledgment. The essence of employee motivation transcends conventional management paradigms, emerging as a pivotal factor that shapes the very foundation of organizational success. The dynamic interplay between employee motivation and organizational performance has become a focal point for scholars, practitioners, and leaders alike. The pursuit of understanding why employee motivation is indispensable is not merely an academic endeavor but a strategic imperative in the pursuit of sustainable competitive advantage. In a world where talent is a cornerstone of success, organizations are compelled to explore and comprehend the

intricacies of fostering a work environment that ignites and sustains the flames of motivation.

This paper seeks to explore and articulate the nuanced dimensions of the importance of employee motivation. By delving into the existing body of knowledge, leveraging empirical evidence, and drawing on contemporary perspectives, the aim is to construct a comprehensive understanding of how employee motivation serves as a linchpin in driving individual and collective achievement within organizational settings. As we navigate through motivational theories, practical implications, and real-world examples, the intent is to equip organizations with insights that transcend the theoretical realm, providing actionable strategies to cultivate and harness the power of a motivated workforce.

In essence, this exploration goes beyond a theoretical discourse – it is a practical endeavor to shed light on the critical role of employee motivation in shaping the destiny of organizations, fostering innovation, and propelling sustained success in the competitive landscape of the 21st century.

Experimental part. Employee motivation and creating conditions for their interest in improving the overall effectiveness of the organization and the development of social partnerships are the main tasks of a modern economic entity. In order for an organization to enhance its performance, it is necessary for the personnel to be adequately motivated. Organizations worldwide that pay proper attention to their human resources, treating them as their central core, and constantly increasing the motivation of their employees, are generally more effective and successful [1]. The development and implementation of effective motivational models contribute to increased competitiveness, productivity, and ultimately, the profitability of the organization.

People are crucial to organizations because it is the employees who bring perspectives, values, and character traits, and with successful management, these human characteristics become significant advantages for the organization.

To unravel the significance of employee motivation in organizational management, it is essential to first define concept of "motivation". The term "motivation" comes from the Latin word "movere», which means "to move». Thus, this word creates the concept of something that drives people upward, encourages them, and helps them achieve their goals. According to the Cambridge Dictionary, motivation is defined as "enthusiasm for doing something" or "the need or reason for doing something" [2]. From an employee's perspective, motivation can be defined as "the employee's desire to satisfy needs (obtain certain goods) through work activities" [3]. As Nasution and Priangkatara mentioned, "In our daily lives, motivation is also can be defined as the whole process of giving encouragement or stimulation to employees so that they are willing to work together willingly and without being forced." [4]. Motivation can be also defined as a strong desire or need that drives a person to work [5]. Therefore, the concept of motivation can be generalized as the process that encourages each employee to activate their work activities to meet their own needs while achieving the organization's goals.

Immersion in the concept of motivation is not limited of its definition, it is imperative to consider the most prominent and foundational theories of human motivation to understand why motivation is important in making people work well. Motivation is the driving force that initiates, guides, and maintains goal-

oriented behaviors, and various theories help explain the underlying factors that influence human motivation. The study of employee motivation is intricately connected to various motivational theories, but the most prominent classification dividing them into two fundamental groups: content theories and process theories [6]. Content Theories of Motivation seek to elucidate the particular factors that truly inspire individuals in their work. The primary focus of these theories is on the influence of needs on motivation and the analysis of needs. They describe the structure, content of needs, and their connection to an individual's motivation for specific activities. Process theories of motivation explore the cognitive and psychological processes that underlie motivation. They aim to understand how individuals make choices, set goals, and make decisions based on their perceptions, expectations, and evaluations.

Table 1 – Classification of Motivational Theories

	Content Theories of Motivation	Process Theories of Motivation
Definition	These theories, also known as need-based theories, focus on identifying specific internal needs or desires driving human behavior and motivation. They propose that individuals are motivated by distinct needs, influencing their actions	Process theories explore the cognitive and psychological processes underlying motivation, aiming to understand how individuals make choices, set goals, and decide based on perceptions, expectations, and evaluations
Examples	Maslow's Hierarchy of Needs, Herzberg's Two-Factor Theory, McClelland's Theory of Needs	Expectancy Theory, Equity Theory, Self-Determination Theory (SDT)
Source – compiled by the author		

Further we consider a few motivational theories that connected to and underscore the importance of motivation for the success of a company.

The Vroom's Expectancy Theory, developed by Victor H. Vroom in the 1960s, is a theory of motivation in the field of organizational psychology, that focuses on the relationship between an individual's expectations and their motivation to perform a particular task. According to Vroom [7], motivation is based on an individual's belief that their efforts will lead to the successful completion of a task. This belief is termed "expectancy". In other words, individuals are motivated to put in effort when they believe that their efforts will result in desired performance. When employees believe that good performance will lead to desirable outcomes, their motivation increases. Vroom's Expectancy Theory has practical implications for the workplace. It suggests that managers should consider the following to enhance employee motivation:

1. Expectancy - ensure employees believe that their efforts will lead to successful task completion. This aspect of the theory suggests that individuals will be motivated to exert effort if they believe that their efforts will result in successful performance. When employees perceive a strong link between their efforts and performance outcomes, they are more likely to invest their energy in tasks that contribute directly to the company's objectives. This alignment enhances overall organizational performance.

2. Instrumentality – guarantee that good performance is linked to desirable rewards. Vroom's theory asserts that individuals are motivated when they believe that successful performance will lead to desired outcomes or rewards. Companies can leverage this concept by clearly communicating the connection between individual and organizational performance and the associated rewards. When employees see a direct correlation, motivation is heightened, leading to improved overall success.

3. Valence – understand and align with employees' individual values and preferences related to outcomes. The concept of valence represents the value an individual places on the anticipated rewards or outcomes. Recognizing and providing rewards that align with employees' preferences and values contribute to higher job satisfaction and increased motivation. This, in turn, positively impacts company success through improved employee morale and commitment.

Vroom's Expectancy theory emphasizes that individuals are motivated to act when they believe that their efforts will lead to a positive outcome, and when they find the outcome valuable. This theory has practical applications in the workplace, as it encourages managers to align employees' expectations and rewards to enhance motivation and performance. Thus, the theory emphasizes the connection between effort, performance, and outcomes. Employees are motivated when they believe their efforts will lead to success and when they have clear, challenging goals. Motivated employees are more likely to put in extra effort to achieve goals and excel in their tasks, directly contributing to increased productivity within the company.

Table 2 – Overview of key concepts and practical implications of Vroom's Expectancy Theory

Key concepts	Practical implications for workplace
Expectancy	Ensure employees believe that their efforts will lead to successful task completion. This fosters motivation to exert effort when they perceive a strong link between efforts and performance outcomes
Instrumentality	Guarantee that good performance is linked to desirable rewards. Clearly communicate the connection between individual and organizational performance and associated rewards
Valence	Understand and align with employees' values and preferences related to outcomes. Recognize and provide rewards that align with their preferences, contributing to higher job satisfaction and commitment
Overall impact	Emphasizes that individuals are motivated when they believe their efforts lead to a positive outcome and find the outcome valuable. Encourages aligning expectations and rewards to enhance motivation
Practical applications	Encourages managers to align employees' expectations and rewards to enhance motivation and performance. Highlights the connection between effort, performance, and outcomes. Motivated employees are more likely to excel and contribute to increased productivity within the company
Source – compiled by the author	

Self-Determination Theory (SDT) developed by Deci and Ryan in the 1980s [8], focuses on the degree to which individuals' behavior is driven by autonomous or self-determined motives rather than controlled or external factors. The theory posits that people have innate psychological needs for autonomy, competence, and relatedness, and when these needs are satisfied, individuals are more likely to be motivated and engaged in their activities. Key components of Self-Determination Theory include:

Intrinsic motivation that refers to engaging in an activity because it is inherently satisfying or interesting. When individuals are intrinsically motivated, they do something for the sheer joy of it, without the need for external rewards.

Extrinsic motivation than involves engaging in an activity to attain external rewards or avoid punishments. Extrinsic motivation can be further divided into various types, including: external regulation when motivation arises from external rewards or punishments, introjected regulation when motivation is driven by internal pressures, such as the desire to avoid guilt or maintain one's self-esteem, identified regulation when motivation is based on recognizing the value and importance of an activity and integrated regulation when motivation occurs when external factors become integrated with personal values and identity.

Table 3 – Overview of key concepts and practical implications of Self-Determination Theory

Key concepts	Practical implications for workplace
Intrinsic motivation	Encourages engagement in activities for the sheer joy and satisfaction derived from the activity itself, without relying on external rewards
Extrinsic motivation	<p>Involves engaging in activities to attain external rewards or avoid punishments.</p> <p>External regulation: motivation from external rewards or punishments;</p> <p>Introjected regulation: motivation driven by internal pressures, such as avoiding guilt or maintaining self-esteem;</p> <p>Identified regulation: motivation based on recognizing the value and importance of an activity;</p> <p>Integrated regulation: motivation when external factors are integrated with personal values and identity</p>
Basic Psychological Needs	<p>Autonomy: feeling in control of one's actions and choices, leading to increased motivation;</p> <p>Competence: desire to feel effective and capable, contributing to motivation;</p> <p>Relatedness: desire to feel connected and supported by others, fostering positive social interactions and a sense of belonging</p>
Practical applications	Organizations can create environments that support intrinsic motivation by satisfying basic psychological needs. Enhanced engagement and job satisfaction among employees. Guide in creating conditions stimulating innovation and creativity by highlighting the role of autonomy and challenging goals.
Source – compiled by the author	

Basic Psychological Needs that consist of Autonomy (the need for autonomy involves feeling in control of one's actions and choices, when people feel they are making their own decisions, they are more likely to be motivated), Competence (the need for competence relates to the desire to feel effective and capable in what one does, when people perceive that they are competent and can master challenges, they are more motivated) and Relatedness (the need for relatedness pertains to the desire to feel connected to and supported by others, positive social interactions and a sense of belonging are motivating factors).

By satisfying these basic psychological needs and promoting intrinsic motivation, organizations can create environments that support greater engagement and job satisfaction among individuals. Engaged and satisfied employees are more likely to be motivated to contribute their best efforts to the organization. This theory guides companies in creating environments that foster intrinsic motivation and job satisfaction, ultimately boosting engagement. Moreover, it can guide organizations in creating conditions that stimulate innovation and creativity by highlights the role of autonomy and challenging goals in fostering creativity.

Equity Theory is a psychological concept developed by John S. Adams in the early 1960s, which focuses on the relationship between an individual's perception of fairness and their motivation in the workplace. The theory suggests that people are motivated to maintain a balance between their inputs (efforts, contributions) and their outcomes (rewards, benefits) in comparison to the inputs and outcomes of others, especially colleagues in the workplace [9]. When individuals perceive that their inputs and outcomes are balanced with those of their peers, they feel a sense of equity and are generally satisfied. Inequity occurs when individuals perceive an imbalance. This can be in the form of underpayment inequity (feeling they are putting in more effort than they are receiving), overpayment inequity (feeling they are receiving more than they are contributing). Equity Theory has practical applications in various aspects of the workplace, including compensation, performance evaluations, and the distribution of tasks and responsibilities. Thus, by ensuring a fair and equitable work environment, companies can enhance employee satisfaction and reduce turnover. Motivated employees are more likely to stay with the company, contributing to long-term success.

Another widely recognized motivation theory is Maslow's theory, commonly known as Maslow's hierarchy of needs, that was published in 1943. It is a psychological framework that explains human motivation and the progression of needs. It's based on the idea that individuals are driven by a series of needs, and these needs are organized into a hierarchical structure. Maslow's theory is often depicted as a pyramid, with five levels of needs arranged in a specific order. These levels are, from the bottom to the top:

Physiological needs: At the base of the hierarchy are the most fundamental needs, such as food, water, air, shelter, and basic survival requirements. These are the biological necessities that must be satisfied to sustain life.

Safety needs: Once physiological needs are met, individuals seek safety and security. This includes physical safety (protection from harm), emotional security (stability and predictability), financial security (job, income), and other aspects that create a sense of well-being.

Table 4 – Overview of key concepts and practical implications of Equity Theory

Key concepts	Practical implications for workplace
Perception of fairness	Individuals are motivated to maintain a balance between their inputs (efforts, contributions) and outcomes (rewards, benefits) compared to peers. Focus on creating a perception of fairness in the workplace help to enhance motivation.
Sense of equity and satisfaction	When individuals perceive a balance in inputs and outcomes, they feel a sense of equity and are generally satisfied. Address underpayment or overpayment inequities to maintain employee satisfaction.
Inequity	Inequity occurs when individuals perceive an imbalance in inputs and outcomes, leading to dissatisfaction. Identify and address underpayment or overpayment inequities to restore a sense of balance.
Practical applications	Compensation: ensure fair and equitable compensation practices to avoid perceived inequities. Performance evaluations: conduct fair performance evaluations to maintain a sense of equity among employees Task and responsibility distribution: distribute tasks and responsibilities equitably to foster a fair workplace.
Source – compiled by the author	

Love and belongingness needs: The third level involves social needs, such as the desire for companionship, friendships, and a sense of belonging. Humans are inherently social creatures and seek connection with others.

Esteem needs: The fourth level pertains to self-esteem and the need for respect, recognition, and a sense of accomplishment. Individuals desire to be valued, both by themselves and by others. It encompasses feelings of competence, confidence, and self-worth.

Self-Actualization needs: At the top of the pyramid is self-actualization. This is the need for personal growth, self-fulfillment, and realizing one's full potential. It involves creativity, problem-solving, and the pursuit of individual aspirations [10].

Maslow's theory suggests that individuals typically progress through the hierarchy in a sequential manner. Lower-level needs must be reasonably satisfied before higher-level needs become significant motivators. The theory has the primary goal of demonstrating how various needs influence a person's motivation for specific activities, as well as how individuals can be influenced when knowledge about the changing impact of needs on human motivation is available, enabling individuals to satisfy their needs appropriately. Companies often integrate Maslow's hierarchy of needs into employee engagement strategies, recognizing that addressing diverse needs leads to a more motivated and engaged workforce, that contributes to the success of the company [11].

Examining the aforementioned examples of motivational theories illuminates the tangible benefits that organizations can derive from applying these theories in practice. By delving into the practical applications of these theories, organizations gain valuable insights into how to effectively motivate their employees, thereby influencing key facets such as productivity, engagement, job

satisfaction, innovation, creativity, and overall success. Building upon these concepts of motivation, we can underscore its critical role in effective organizational management and delve into the specific reasons that render it paramount.

Table 5 – Overview of key concepts and practical implications of Maslow's theory

Key concepts	Practical implications for workplace
Physiological needs	Address basic needs such as providing a safe and comfortable work environment, fair compensation, and access to necessities like breaks and meals
Safety needs	Ensure physical safety through safety protocols emotional security through supportive workplace culture, and financial security through job stability
Love and belongingness needs	Foster a sense of community and belonging through team building, social activities, and supportive relationships
Esteem needs	Recognize and reward achievements to boost self-esteem, provide opportunities for skill development and growth, create a positive work environment that values employees' contributions
Self-Actualization needs	Encourage personal growth and self-fulfillment by supporting creativity, problem-solving, and individual aspirations
Practical applications	<ul style="list-style-type: none"> – Integrate Maslow's hierarchy of needs into employee engagement strategies to address diverse needs; – Recognize that satisfying various needs leads to a more motivated and engaged workforce; – Understand that individuals typically progress through the hierarchy in a sequential manner. Address lower-level needs before higher-level needs become significant motivators; – Acknowledge that addressing employees' diverse needs contributes to organizational success by fostering motivation and engagement
Source – compiled by the author	

Results and discussions. Why is the motivation of employees crucial? According to Lindner [12], it's a matter of survival in our fast-evolving workplaces. The presence of motivated employees is not just advantageous but is integral to the survival and productivity of organizations. At the forefront of contemporary organizational priorities is the emphasis on *employee engagement*, a focal point that modern companies are increasingly recognizing and rightfully prioritizing. The correlation between elevated employee motivation and heightened employee engagement serves as a cornerstone in this shift of attention, underlining its well-founded nature. The organization is totally dependent on their employees; therefore, they need to be engaged in their jobs. Engidaw [13] study concluded that there is significant positive relationship between motivation and employee engagement. Motivated employees are more likely to be engaged in their work, leading to increased commitment and a willingness to invest discretionary effort. Engaged employees consequently contribute positively to organizational success.

One of the main objectives of each business is the focus on *increasing productivity*. When employees feel fulfilled and motivated, they are inclined to dedicate their full efforts, ensuring that their output meets or exceeds expecta-

tions. A satisfied employee consistently delivers the expected performance, highlighting the integral link between motivation and productivity. As Bawa [14] found there is the need to motivate workers in order to increase their productivity. He concludes that robust pay, promotion, recognition, conducive working environment, equity and fairness and other aspects of human resource management systems are important for enhancing motivation, job satisfaction and higher productivity.

Motivation offers another advantage by significantly impacting *job satisfaction*, as demonstrated by Risambessy A. et al [15] in their study. They underscore that motivation plays a crucial role in enhancing job satisfaction by fulfilling employees' needs within the organization. The study reveals that motivated employees not only experience increased job satisfaction but also exhibit improved performance. Job satisfaction, assessed through factors such as the nature of the work, promotion opportunities, supervision, rewards, and coworker support, has a positive and noteworthy influence on *employee performance*. They suggested that job satisfaction contributes meaningfully to enhanced performance by providing assessments aligned with job responsibilities and recognizing achievements. Consequently, motivated employees often enjoy heightened job satisfaction as they find their work meaningful and rewarding. This interconnection between motivation and job satisfaction is pivotal, as higher job satisfaction correlates with lower *turnover rates* and increased *employee retention* [15, 16].

Fischer C et al [17] discovered that motivation nurtures a sense of autonomy and mastery, creating an environment conducive to creative thinking and effective problem-solving. This implies that employees driven by motivation are more inclined to exhibit *creativity* and *innovation*. The study highlights those relational rewards, in particular, play a crucial role in enabling organizations to elevate the creative and innovative performance of their knowledge workers. Consequently, this enhancement contributes to fortifying a company's competitive advantages.

Many organizations recognize that while technology, processes, and organizational structures can be imitated, the value brought by competent and dedicated employees is irreplaceable. Employee motivation stands out as a crucial determinant of *customer satisfaction*, as highlighted by Ahmad M. et al [18]. In their study, they emphasize the significance of four components of employee motivation – work environment, pay and benefits, management systems, and organizational vision – in contributing significantly to satisfying customers in the airline industry. The positive correlation between employee satisfaction and customer satisfaction is well-established in the service industry, as indicated by Harter, Schmidt, and Hayes [19]. In light of this, leveraging employee motivation becomes an effective strategy for achieving customer satisfaction. Notably, employees directly interacting with customers wield considerable influence over the level of customer satisfaction. Thus, fostering employee motivation emerges as a strategic approach for organizations to secure a competitive advantage and enhance customer satisfaction in an industry where the human element plays a pivotal role.

Table 6 provides a comprehensive overview of how employee motivation impacts various organizational outcomes, and shows the multifaceted benefits of fostering motivation in the workplace.

Table 6 – Overview of impacts of employee motivation on organizational outcomes

Organizational outcome	Impact of employee motivation
Employee Engagement	Motivated employees contribute to elevated engagement, fostering commitment and willingness to invest effort
Productivity	Motivated employees are inclined to dedicate their full efforts, positively impacting productivity
Employee Performance	Motivated employees consistently deliver high-quality performance, directly impacting organizational success
Job Satisfaction	Motivation enhances job satisfaction by fulfilling employees' needs, leading to improved performance
Turnover Rates	High employee motivation is linked to lower turnover rates, as satisfied and engaged employees are more likely to stay with the company
Employee Retention	Motivated employees are more likely to remain with the organization, contributing to long-term success and reducing turnover
Creativity and Innovation	Motivation nurtures autonomy and mastery, creating an environment conducive to creative thinking and problem-solving
Customer Satisfaction	Employee motivation significantly contributes to satisfying customers, particularly in service industries
Source – compiled by the author	

Conclusion. In conclusion, the importance of employee motivation in organizational management cannot be overstated. As organizations strive for success in today's dynamic and competitive landscape, the motivation of their workforce emerges as a fundamental driver of performance, innovation, and overall success. This paper has explored the definitions and theories surrounding employee motivation, emphasizing its critical role in shaping individual and collective behavior within an organization.

The concept of motivation, rooted in the Latin word "movere», signifies a force that drives individuals upward, encourages them, and helps them achieve their goals. From the perspective of employees, motivation can be defined as the desire to satisfy needs through work activities, encompassing the entire process of providing encouragement and stimulation to foster willing collaboration. Delving into motivational theories, the paper classified them into content theories, focusing on identifying specific internal needs, and process theories, exploring the cognitive and psychological processes underlying motivation.

Examining specific motivational theories, such as Vroom's Expectancy Theory, Self-Determination Theory (SDT), Equity Theory, and Maslow's Hierarchy of Needs, provided practical insights into enhancing employee motivation. These theories underscored the importance of aligning employee expectations, recognizing individual values, and creating fair and equitable work environments to foster intrinsic motivation and job satisfaction.

The empirical evidence presented further solidified the significance of employee motivation. Motivated employees were found to be crucial for organizational survival, productivity, and engagement. The positive relationship between motivation and employee engagement highlighted the integral role of motivated employees in contributing positively to organizational success. Moreover, moti-

vation was shown to enhance productivity, job satisfaction, and creative thinking, ultimately fortifying a company's competitive advantages.

In a world where the human element is irreplaceable and where customer satisfaction is paramount, employee motivation becomes a strategic tool for organizations. Recognizing the interconnectedness between motivated employees and satisfied customers, organizations can leverage motivation to secure a competitive edge and enhance overall success.

In essence, this paper has provided a comprehensive exploration of the importance of employee motivation in organizational management. By understanding and applying the principles and theories discussed, organizations can cultivate a motivated workforce, fostering a culture of success, innovation, and resilience in the face of evolving challenges and opportunities. As organizations continue to navigate the intricate tapestry of organizational dynamics, the centrality of employee motivation remains a guiding thread towards sustained excellence.

REFERENCES

1. Kalogiannidis S. Impact of employee motivation on organizational performance. A scoping review paper for public sector // *The Strategic Journal of Business & Change Management* - 2021. – 8 (3), 984, 996.3.
2. Cambridge dictionary, URL: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/motivation> (date of access: 29/11/2023).
3. Travin V., Dyatlov V. Менеджмент персонала предприятия. – М.: Дело, 2003. – С.272.
4. Nasution, M. I., Priangkatara, N. Work Discipline and Work Motivation on Employee Performance // *International Journal of Economics, Social Science, Entrepreneurship and Technology (IJESET)*. – 2022. – 1(1), С. 50–64.
5. Ismail Hajiali et al. Golden Ratio of Human Resource Management. – 2022. – Vol.2, Issue. 1.
6. Aldemir E. Motivation and Job Satisfaction among the Public Service Employees: A Review of the Literature. – 201 1.– 10.13140/RG.2.2.15644.64646.
7. Vroom, V. *Work and motivation*. – John Wiley & Sons, 1964.
8. Ryan, R., Deci, E. *Self-Determination Theory: Basic Psychological Needs in Motivation, Development, and Wellness*. – Guilford Press, 2017.
9. Adams, J. Towards an understanding of inequity. – *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963. – 67(5), 422-436.
10. Maslow, A. A theory of human motivation. – *Psychological Review*, 1943. – 50(4), 370-396.
11. Baumeister, Roy & Leary, Mark. (1995). The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation. *Psychological bulletin*. 117. 497-529. 10.1037/0033-2909.117.3.497.
12. Lindner J. R. Understanding employee motivation // *Journal of extension*. – 1998. – Т. 36. – №. 3. – С. 1-8.).
13. Engidaw, A. The effect of motivation on employee engagement in public sectors: in the case of North Wollo zone. – *J Innov Entrep* 10, 43, 2021.

14. Bawa M. A. Employee motivation and productivity: a review of literature and implications for management practice //International Journal of Economics, Commerce and Management. – 2017. – Т. 12. – С.662-673.

15. Risambessy A. et al. The influence of transformational leadership style, motivation, burnout towards job satisfaction and employee performance. – Journal of Basic and Applied Scientific Research, 2012. – Т. 2. – №. 9. – С. 8833-8842.

16. Lipovac, Anđela. Work Absenteeism Management in Project-Oriented Organizations. – European Project Management Journal. 2020. 10. 32-40. 10.18485/epmj.2020.10.2.4.

17. Fischer C, Malycha CP and Schafmann E. The Influence of Intrinsic Motivation and Synergistic Extrinsic Motivators on Creativity and Innovation. – Front. Psychol. 2019. – 10:137. doi: 10.3389/fpsyg.2019.00137.

18. Ahmad, M., Wasay, E., Malik, S. Impact of Employee Motivation on Customer Satisfaction: Study of Airline Industry in Pakistan. – Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business, 2012. – 4(6), 531-539. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2183591>.

19. Harter, James & Schmidt, Frank & Hayes, Theodore. (2002). Business-Unit-Level Relationship Between Employee Satisfaction, Employee Engagement, and Business Outcomes: A Meta-Analysis. The Journal of applied psychology. 87. 268-79. 10.1037//0021-9010.87.2.268.

С.С. Газизова, магистрант

эл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,

Алматы қ., Қазақстан

Қызметкерлерді мотивациялаудың маңыздығы

Түйіндеме. Ұйымдастырушылық динамиканың күрделі кенептерінде бір жіп катализатор және сәттіліктің негізгі элементі ретінде ерекшеленетін ол қызметкерлерді ынталандыру. Қызметкерлердің мотивациясы неге соншалықты қажет екендігі туралы негізгі сұраққа байланысты нәзік бөлшектерді шешу деген ұмтылыс қазіргі заманда адам ресурстарын басқару саласында өзекті бола түсуде. Ұйымдар көптеген қиындықтар мен мүмкіндіктерді жеңе отырып, ынталы персоналдың рөлі жеке өнімділікке ғана емес, сонымен қатар бүкіл компанияның жалпы табысына әсер ететін іргетас болып табылады. Қызметкерлерді ынталандыру түсінігі адам ресурстарын басқару саласындағы қарапайым тренд сөзінен асып түседі, ол ұйымдарды өзгермелі қиындықтарда төзімділікке, өсуге және тұрақтылыққа итермелейтін негізгі күшті камтиды. Қызметкерлерді ынталандырудың ұйым нәтижелеріне әсері туралы эмпирикалық деректер туралы әдебиеттерді мұқият шолу арқылы бұл мақалада қазіргі жұмыс ортасындағы қызметкерлерді ынталандырудың маңыздылығының негізінде жатқан көп қырлы себептерді талдауға және нақтылауға тырысады. Мақалада қызметкерлерді ынталандыру

олардың өнімділігі мен шығармашылығына оң әсер ететіні, олардың жұмысқа тартылу және қанағаттану деңгейін арттыруға оң әсер ететіні, сонымен қатар қызметкерлерді ұстап қалуға және тұтынушылардың қанағаттануын деңгейін арттыруға ықпал ететіні атап өтілген.

Түйінді сөздер: мотивация, қызметкерлерді ынталандыру, мотивацияның рөлі, мотивация теориясы, өнімділікті арттыру.

С.С. Газизова, магистрант
Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Значение мотивации сотрудников для организации

Аннотация. В сложном полотне организационной динамики одна нить выделяется как катализатор и главный элемент успеха – мотивация сотрудников. Задача распутывания тонких деталей вокруг ключевого вопроса о том, почему мотивация сотрудников столь неотъемлема, становится все более важной в современном контексте управления человеческими ресурсами. По мере того, как организации преодолевают множество вызовов и возможностей, роль мотивированного персонала выступает краеугольным камнем, влияющим не только на индивидуальную производительность, но и на общий успех всей компании. Понятие мотивации сотрудников выходит за рамки простого трендового слова в области управления человеческими ресурсами, оно воплощает в себе фундаментальную силу, толкающую организации к достижению, росту и устойчивости перед изменчивыми сложностями. Через тщательный обзор литературы по эмпирическим данным о влиянии мотивации сотрудников на результаты организации, в данной статье предпринимается попытка проанализировать и прояснить многоаспектные причины, лежащие в основе первостепенной важности мотивации сотрудников в современном рабочем окружении. В статье отмечается, что мотивация сотрудников положительно влияет на их производительность и креативность, повышает уровень их вовлеченности и удовлетворенности работой, также способствует удержанию сотрудников и повышению удовлетворенности клиентов.

Ключевые слова: мотивация, мотивация сотрудников, роль мотивации, теории мотивации, повышение производительности.

Н.Т. Бектемирова, старший преподаватель
Евразийский технологический университет, г. Алматы, Казахстан

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

Аннотация. В статье рассматриваются особенности инновационных технологий в малом среднем бизнесе, исходя из системы стратегических целей и потребностей на перспективу в финансовых ресурсах, а также источниках их привлечения, эффективности использования собственных и заемных средств банка в процессе его функционирования и развития. Отмечается, что составной частью процесса инновационных технологий малого среднего бизнеса является новое технологическое решение. При этом особое внимание уделяется основным составляющим инновационных технологий малого бизнеса.

В Казахстане важны вложения в развитие инноваций, в новые технологические решения. Ключевым конкурентным преимуществом является качество человеческого капитала и постоянное внедрение инноваций. В Казахстане сегодня, как никогда, важны вложения в развитие инноваций, в новые технологические решения. Ключевым конкурентным преимуществом является качество человеческого капитала и постоянное внедрение инноваций. Казахстан может отметить, как достижение, бурное развитие рынка ИТ. По оценкам экспертов, он растет на 20-25% в год. К сожалению, в других сферах наблюдается дефицит идей и проектов. И этому есть свое объяснение. Любые инновации и прорывные проекты требуют больших капиталовложений. В основе своей МСБ в Казахстане – это сфера услуг и торговли. При этом торговля развивается в большей степени. Развитие производственного направления в предпринимательстве чаще относится к классу средних предприятий, чем к малому. Это связано с тем, что сегодня в Казахстане налоговое законодательство не стимулирует развитие производства в этой сфере бизнеса.

Ключевые слова: инновационная технология, конкурентное имущество, человеческий капитал, рынок, сфера услуг и торговли.

Введение. Как показывает мировая практика, устойчивый рост экономики в условиях глобальной экономической конкуренции определяется во многом высоким уровнем внедрения в производство новых технологий и разработок. По различным оценкам от 70% до 100% прироста производства в развитых странах обеспечивается сегодня за счет использования инноваций. Государство в этих странах стимулирует развитие инновационной деятельности, создавая необходимые экономические, финансовые, организационные и нормативно-правовые условия.

Экспериментальная часть. Руководство Казахстана поставило задачу войти в число 50 конкурентоспособных стран мира. Но для достижения этой цели необходимо, в первую очередь, чтобы малый бизнес в общем объеме выпуска и реализации продукции и услуг в стране занимал больше

50%. Для решения этой задачи необходимо ускоренно развивать малые производственные предприятия. К сожалению, по нашим казахстанским законам это сделать очень сложно. Отечественные предприятия с самого начала вынуждены платить все налоги, хотя в практике развитых стран существуют преференции (льготы) для малых производственных предприятий [1]. Их освобождают с начала деятельности от корпоративного налога на три года. По казахстанским же законам предприниматель может получить льготы, только если соберет массу документов и пройдет многочисленные согласования в министерствах. На сегодня отечественные предприниматели находятся в неравных условиях по сравнению с иностранными. Законом РК «Об инвестициях» оговаривается, что получить инвестиционные налоговые преференции (т.е. освобождение от налогов) можно только в том случае, если будущая деятельность предприятия получит положительную оценку государственных органов.

За рубежом получение преференций – регистрирующая процедура, у нас – разрешительная. Именно поэтому такой подход в этом вопросе создает благоприятные условия для возникновения коррупции. Поэтому у нас в Казахстане единицы отечественных предприятий имеют такие льготы и успешно работают, а другие тысячи малых предпринимателей в производственной сфере вынуждены в первые годы работы «крутиться» и скрываться от налогов, чтобы расплатиться с банками за приобретенные в кредит помещение и оборудование [2].

Предприниматели неоднократно предлагали Правительству РК обратить на это внимание. Такая проблема серьезно тормозит развитие малого и среднего бизнеса в производственной сфере. Все в Правительстве об этом знают, но никто не хочет пойти на уступки отечественным предпринимателям. Мы считаем, что если мы хотим быть конкурентоспособными, войти в ВТО, необходимо применить международный опыт развитых стран Европы и США. И освободить малые предприятия, которые занимаются производством, от корпоративного налога сроком на три года с начала деятельности.

Создание благоприятного инвестиционного климата в инновационной сфере предполагает предоставление дотаций, льготных кредитов, гарантий отечественным инвесторам. Одна из главных проблем, с которой сталкиваются предприниматели, – это высокие таможенные пошлины. Почему-то Правительство РК многие годы закрывает глаза на то, что высокие таможенные пошлины на ввозимое сырье, комплектующие и оборудование являются основным препятствием развития производства в Казахстане [3]. В нашей стране возникла просто парадоксальная ситуация, когда на сырье для производства отечественного товара накладывается таможенная пошлина выше, чем завозимая готовая продукция. К примеру, завозимая импортная готовая краска обкладывается 15% таможенной пошлиной от её стоимости, а сырье для её производства в Казахстане – 25%. О каком развитии производства можно говорить? Мы считаем, что Правительство РК должно внести в законодательные нормы освобождение отечественных производителей от уплаты таможенных пошлин и акцизов на ввозимое сырье, комплектующие и оборудование.

Во многих государствах предпринимателям разрешают плату за различные предоставляемые услуги и товары относить на вычеты, если эти

оплаты идут, например, на обновление оборудования, если они проведены через банковский счет или через банковскую пластиковую карточку. Тем самым в развитых странах стимулируют легализацию деятельности.

За рубежом давно поняли, что жесткими фискальными мерами не вывести предпринимателей из «теневого зоны». Только стимулированием бизнесменов путем налоговых послаблений можно решить эту задачу. По нашему законодательству предприниматель не может обновить свое оборудование, приобрести новую оргтехнику, мебель и другие основные средства за счет своей фирмы и отнести эти затраты на вычеты. Все данные затраты субъекты предпринимательства оформляют за счет собственной прибыли.

За рубежом считается, если приобретается новое оборудование, то это техническое перевооружение, и все затраты относят на вычеты. Это называется – реинвестирование собственного дохода в производство. А у нас такие законодательные нормы отсутствуют. И это вынуждает отечественных предпринимателей скрывать свои денежные обороты от налоговых служб и обновлять свое оборудование за «черный нал», что опять создает коррупционное правонарушение, а также сговор предпринимателей и чиновников [4].

Результаты и обсуждения. Во всем мире производственные предприятия освобождены от уплаты корпоративного налога на доход, который направлен на приобретение нового оборудования взамен устаревшего. У нас же сначала надо корпоративный налог – 20% заплатить с дохода и только потом оставшуюся часть денег можно вкладывать в свое производство. По моему мнению целесообразно освободить от корпоративного налога на прибыль предприятие, если оно реинвестирует свою прибыль в модернизацию производства и приобретение нового оборудования.

Для развития малого бизнеса одним из главных тормозов является уплата налога на добавленную стоимость (НДС). Существует диспропорция в уплате НДС. Если оборот за год для малого предпринимателя превысил 15 млн тенге, то он должен становиться плательщиком НДС. А это предпринимателям невыгодно. При этом налоговое законодательство страным образом разрешает индивидуальным предпринимателям работать при торговом обороте в квартал до 10 млн тенге, т.е. до 40 млн тенге в год. Вследствие такого парадокса налогового законодательства индивидуальный предприниматель просто не показывает реальные обороты, и из-за этого государство недополучает только в одной Алматы более 1 млрд тенге [5].

В Казахстане было открыто много технопарков и бизнес-инкубаторов. По своей идее они должны привлекать инновационные проекты, каждые 2-3 года выпускать готовые предприятия и набирать новых предпринимателей со свежими идеями и инвестициями на свою территорию. Но, к сожалению, технопарки, бизнес-инкубаторы в Казахстане себя не оправдали [7]. Они не развиваются, не знают, как дальше продвигаться – нет обновления, нет развития. Чтобы развивались технопарки, бизнес-инкубаторы, Казахстану нужны сильная логистика, большие территории, хорошие инновационные производственные программы, новые команды предпринимателей и тесное взаимодействие с учеными, государственными структурами. Необходимо повысить объем финансирования государством науки.

Важно обратить особое внимание на подготовку проектных менеджеров – специалистов в области управления сложными бизнес-проектами и научно-технологическими программами [8].

Для стимулирования инновационной деятельности не нужно что-либо особое придумывать. Предприниматели в силах сами самостоятельно решать эти вопросы. Необходимо стимулировать бизнес, прежде всего, в вопросах налогов, ускоренной амортизации оборудования, регулирования отдельных рынков, упрощения процедур оформления различных разрешительных документов, ограждения от несанкционированных проверок государственными контрольно-надзорными органами.

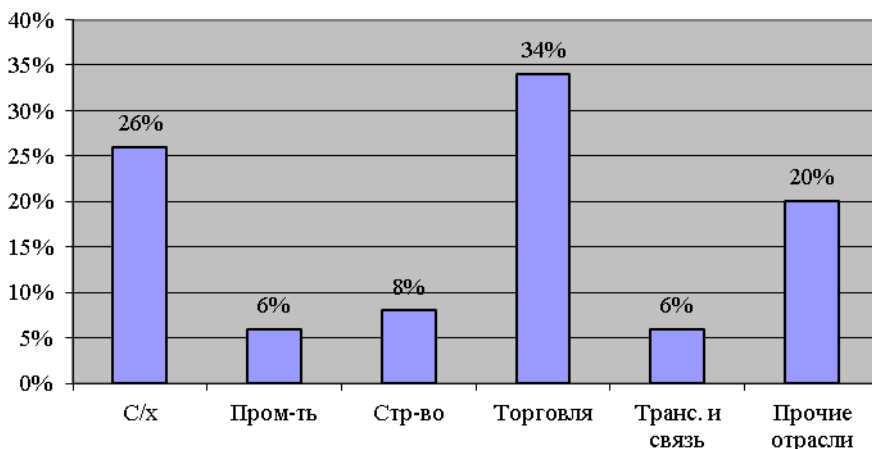


Рисунок 1 – Численность занятых на СМП в отраслевом разрезе

За последние пять лет наблюдается тенденция увеличения доли уплачиваемых налогов СМП в общем объеме налоговых поступлений. Так, если она в 2020 году составляла 11,2%, то уже за первое полугодие 2021 года достигла 16,53%. При этом среди СМП сохраняется устойчивая роль ПМБ в формировании доходов бюджета государства равная 9%. А доля налоговых платежей ИП и КФХ в общем объеме налоговых поступлений неуклонно росла. Если она в 2020 году составляла всего лишь 1,48%, то за первое полугодие.

Заключение. 2021 года выросла почти в пять раз, до 6,97%. Низка роль промышленного малого бизнеса Казахстана в решении проблем занятости. За 2011 год доля численности занятых в СМП в общей численности занятых в промышленности составила 6%. В то же время доля занятых в малых производственных предприятиях (менее 50 занятых) в производственном секторе стран ОЭСР составляет от 30 до 60%. Наибольшее значение показателя численности занятых в СМП приходится на такие отрасли как: торговля – 34% и сельское хозяйство – 26% [8].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арсеньев Ю.Н. Управление персоналом. Модели управления: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 286 с.
2. Е.М. Социология управления: Учеб. для вузов – Мн.: ТетраСистемс, 2016. – 288 с.
3. Беляцкий Н.П., Велесько С.Е., Ройш П. Управление персоналом: учебное пособие. – 3-е изд. – Мн.: Экоперспектива, 2020. – 352 с.
4. Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года № 1096 О Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы
5. Исаков У.М. Банк ісі. Оқулық. – Алматы: ИздатМаркет, 2017.
6. Арсеньев Ю.Н. Управление персоналом. Модели управления: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 286 с.
7. Е.М. Социология управления: Учеб. для вузов – Мн.: ТетраСистемс, 2016. – 288 с.
8. Беляцкий Н.П., Велесько С.Е., Ройш П. Управление персоналом: Учебное пособие. – 3-е изд. – Мн.: Экоперспектива, 2020. – 352 с.

Н.Т. Бектемірова, аға оқытушы

Еуразия технологиялық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Инновациялық технологияларды енгізу шағын және орта бизнеске

Түйіндеме. Мақалада шағын орта бизнестегі инновациялық технологиялардың ерекшеліктері стратегиялық мақсаттар жүйесіне және болашақта қаржы ресурстарына қажеттілікке, сондай-ақ оларды тарту көздеріне, банктің жұмыс істеуі мен дамуы процесінде оның меншікті және қарыз қаражатын пайдалану тиімділігіне сүйене отырып қаралады. Шағын және орта бизнестің инновациялық технологиялары үдерісінің құрамдас бөлігі жаңа технологиялық шешім болып табылады. Бұл ретте шағын бизнестің инновациялық технологияларының негізгі құрамдас бөліктеріне ерекше назар аударылады.

Қазақстанда инновацияларды дамытуға, жаңа технологиялық шешімдерге салымдар салу маңызды. Негізгі бәсекелестік артықшылық адами капиталдың сапасы мен инновацияларды үнемі енгізу болып табылады. Бүгінде Қазақстанда инновацияларды дамытуға, жаңа технологиялық шешімдерге салымдар салу бұрынғыдан да маңызды. Негізгі бәсекелестік артықшылық адами капиталдың сапасы мен инновацияларды үнемі енгізу болып табылады. Қазақстан АТ нарығының қарқынды дамуын жетістік ретінде атай алады. Сарапшылардың бағалауы бойынша ол жылына 20-25%-ға өседі. Өкінішке қарай, басқа салаларда идеялар мен жобалардың жетіспеушілігі байқалады. Оның да өз түсінігі бар. Кез келген инновация мен серпінді жобалар үлкен капитал салуды талап етеді.

Қазақстандағы ШОБ негізінде – бұл қызмет көрсету және сауда саласы. Бұл ретте сауда басым дәрежеде дамуда. Кәсіпкерліктегі өндірістік бағыттың дамуы шағын кәсіпорындарға қарағанда орта кәсіпорындар сыныбына жатады. Бұл бүгінде Қазақстанда салық заңнамасы бизнестің осы саласындағы өндірістің дамуын ынталандырмайтындығымен байланысты.

Түйінді сөздер: инновациялық технология, бәсекелестік мүлік, адами капитал, нарық, қызмет көрсету және сауда саласы.

N.T. Bektemirova, senior lecturer
Eurasian Technological University, Almaty, Kazakhstan

Implementation of innovative technologies in small and medium businesses

Abstract. The article discusses the features of innovative technologies in small medium-sized businesses, based on a system of strategic goals and future needs in financial resources, as well as the sources of their attraction, the effectiveness of using the bank's own and borrowed funds in the process of its operation and development. It is noted that a new technological solution is an integral part of the process of innovative technologies of small medium-sized businesses. At the same time, special attention is paid to the main components of innovative small business technologies.

In Kazakhstan, investments in the development of innovations, in new technological solutions are important. A key competitive advantage is the quality of human capital and continuous innovation. In Kazakhstan today, more than ever, investments in the development of innovations, in new technological solutions are important. A key competitive advantage is the quality of human capital and continuous innovation. Kazakhstan can note as an achievement, rapid development of the IT market. According to experts, it is growing by 20-25% per year. Unfortunately, in other areas there is a shortage of ideas and projects. And this has its own explanation. Any innovation and breakthrough projects require a lot of capital investment.

At the heart of its SMEs in Kazakhstan is the sphere of services and trade. At the same time, trade is developing to a greater extent. The development of the production direction in entrepreneurship more often belongs to the class of medium-sized enterprises than to small ones. This is due to the fact that today in Kazakhstan tax legislation does not stimulate the development of production in this area of business.

Keywords: innovative technology, competitive property, human capital, market, services and trade.

А.А. Жантаева¹

PhD докторы, ассоциирленген профессор

А.С. Бекбосинова²

PhD докторант, аға оқытушы

^{1, 2} Евразиялық технологиялық университет, Алматы қ., Қазақстан

ҚАРЖЫЛЫҚ САУАТТЫЛЫҚ: ХАЛЫҚТЫҢ ӘЛ-АУҚАТЫН КӨТЕРЕТІН ФАКТОР РЕТІНДЕ

Түйіндеме. Бұл мақала қаржылық жоспарлаудың және қаржылық сауаттылықты дамытудың негізгі принциптеріне шолу болып табылады. Ол қаржылық сауатты адамның өмірлік философиясының негізі ретінде ақшаға дұрыс қараудың маңыздылығын қарастырады. Қаржылық мақсаттарды анықтау, жеке қаржылық жоспар құру және оның орындалуын бақылау процесі сипатталады. SMART жоспарлау және қаржылық талдау мен жоспарлау үшін цифрлық технологияларды пайдалану сияқты негізгі қадамдар мен құралдар да талқыланады. Мақала өзгеретін жағдайларға сәйкес қаржылық жоспарды мерзімді талдау және қайта есептеу қажеттілігіне назар аударады. Бұл зерттеу жинақтарды инфляциядан қорғау және олардың құнын арттыру мақсатында инвестициялауға болатын қаржы құралдарына шолу жасайды. Зерттеу депозиттер, бағалы қағаздар (акциялар мен облигациялар), биржалық сауда қорлары (ETF), криптовалюталар және жылжымайтын мүлікке инвестициялар (REIT) сияқты құралдарды қамтиды. Бұл құралдардың әрқайсысы оның ерекшеліктерін, тәуекелдерін және ықтимал кірістерін ескере отырып талданады. Сондай-ақ, мақалада компанияның нарықтық капитализациясының негізгі талдауы сияқты қаржылық құралдарды талдауға қажетті негізгі экономикалық көрсеткіштер қарастырылады. Бұл зерттеу оқырмандарға инвестициялық мақсаттары мен тәуекел профиліне сәйкес оңтайлы қаржылық портфолио құру үшін ақпарат пен ұсыныстар береді. Бұл зерттеу нарықтық капиталдандыруды талдауды және P/E, ROE және ROA сияқты бірнеше негізгі еселіктер негізінде компаниялардың акцияларын бағалауды ұсынады. Талдау экономика секторы мен бета-коэффициентті ескере отырып жүргізіледі. Сонымен қатар, ETF және ірі компаниялардың акцияларына инвестициялау арқылы оңтайлы портфолио құру стратегиясы қарастырылады. Халықаралық нарықтарға инвестициялау кезінде салық аспектілері де талқыланады. Зерттеу инвестициялауға кешенді көзқарастың маңыздылығын және қаржылық мақсаттарға жету үшін Болжамдарды есепке алуды көрсетеді.

Түйінді сөздер: қаржылық сауаттылық, халықтың әл-ауқаты, SMART жоспарлау, бағалы қағаздар, қор биржасы.

Кіріспе. Ақшаға деген дұрыс көзқарас – қаржылық сауатты адамның өмірлік философиясының негізі болып табылады. Ол үшін қаржылық ойды дамытып, дұрыс жоспар құра білу керек. Қаржылық сауаттылық дегеніміз – бұл қолда бар жинақтарды тым көп жұмсамауға және оны

көбейтуге көмектесетін дағдылар мен білімдер жиынтығы. Оларға бюджетті жоспарлау, несие және сақтандыру өнімдерін білу, ақшаны басқару, шоттарды дұрыс төлеу, инвестициялау және үнемдеу жатады. Сонымен бірге кез келген адамда форс-мажорлық жағдайларда жұмсауға болатын резервтер болуы керек (резервтердің ең аз мөлшері – 6 айлық табысы, ең дұрысы – 1 жылдық табысы) [1]. Резервтердің бұл мөлшері уақытша қиындықтардан оңай өтуге немесе қажет болған жағдайда кәсібіңізді өзгертуге мүмкіндік береді. Ай сайынғы бюджетті жүргізе отырып, тапқан табысыңыздан аз жұмсауды үйрену үшін қаржылық жоспарлау өте маңызды. Ол қаржылық мақсаттарды анықтау, кірістер мен шығыстарды жоспарлау және қаржылық мақсаттарға жетудің нақты стратегиясын жасау болып табылады.

Қаржылық сауаттылықты арттыру экономикалық, әлеуметтік және қаржылық қызметтерге қол жетімділікті жақсартады. Әлемдік тәжірибеде бұл көрсеткіш болашақта дағдарыстардың алдын алуға бағытталған қаржылық реформалардың маңызды элементі болып табылады. Халықтың қаржылық сауаттылығының жоғары деңгейі азаматтардың өмір сүру сапасын жақсартуға, ел экономикасына жеке инвесторлардың келуіне, қаржы нарықтарындағы бәсекелестіктің дамуына, қаржылық тұрақтылықтың нығаюына, халықтың әл-ауқатының жақсаруына оң әсер етеді [2]. Сонымен қатар, қаржылық сауаттылық зейнеткерлердің әл-ауқатына әсер ететін маңызды факторлардың бірі болып отыр [3].

Сараптамалық бөлім. Қаржылық жоспарлау барысында біріншіден қаржылық мақсаттарыңызды анықтау керек. Қаржылық мақсат – сол мақсатқа қол жеткізу үшін ақша талап ететін мақсат. Ол уақыты бойынша: қысқа мерзімді – 1 жыл ішінде; орта мерзімді – 1 жылдан 3-5 жылға дейін; ұзақ мерзімді – 5 жылдан 10-15 жылға дейін және одан жоғары болып бөлінеді.

Қысқа мерзімді мақсат қою әдетте жылдың басында жасалады, ал жыл ішінде өзгерістер енгізіліп отырады. Орта мерзімді күрделі кезең болып табылады. Бұған қолда бар қаражатыңызды ұлғайту, инвестиция жасау және «қаржылық жастық» сияқты белгілі бір мақсаттарға біраз капитал жинау кіреді. Ұзақ мерзімді – бұл бір жылдан астам, бірақ бірнеше ондаған жылдарды қажет ететін үлкен мақсаттар. Мысалы, болашақтағы қарттығыңызды қамтамасыз ету. Инфляцияны және осы уақыт ішінде жинақталған капитал жасайтын кірісті ескере отырып, қажетті соманы анықтау қажет. Зейнеткерлікке шыққан кезде жоспарланған сома қолжетімді болу үшін қанша үнемдеу керек екенін есептеу керек.

Екінші кезең қолда бар мәліметтер негізінде жеке қаржылық жоспар құру.

Үшінші кезең құрылған жоспардың дұрыстығына талдау жасау, яғни ағымдағы кірістер мен шығыстар, олардың өзгеру жылдамдығы, сондай-ақ қаржылық мақсаттар туралы ақпарат жинау. Содан кейін жыл бойынша шығыстар, кірістер, олардың арасындағы айырмашылық, бағалардың өзгеруі және оларға қол жеткізуге арналған шығыстарға болжам жасалады. Сонымен бірге активтер мен пассивтерді талдау, активтердің табыстылығын арттыру, пассивтердің құнын төмендету жолдарын анықтау, жеке қаржылық жоспарды қайта есептеу, егер бұл операциялар

қаржылық жағдайды түзетпесе және мақсаттарға әлі қол жеткізу мүмкін болмаса, шығындарды азайту және кірісті арттыру жолдарын анықтау, содан кейін қаржылық жоспарды қайта есептеу (қосымша табыс іздеу, импульсивті шығындарды азайту).

Төртінші кезең шығындарды жоспарлау. Шығындарыңызды бірнеше топқа бөлу, қаражаттың қайда жұмсалатынын және неден бас тартуға болатынын түсіну.

Бесінші кезең жеке қаржылық жоспардың орындалуын бақылау.

Нәтижелер мен талқылаулар. Осы кезеңдер бойынша орындалатын іс-шараларды рет-ретімен қарастырамыз. Ол үшін нақты бағдар мен мақсатты беретін және оған тез жету әдісі SMART жоспар құрылады:

1) S – specific/нақты. Нақты, түсінікті жоспар құру. Мысалы, «Табысымнан айына 150 000 теңгеден 10 жыл өзімнің шотыма жинап 18 000 000 жеткізу».

2) M – measurable/өлшеулі. Мақсаттың белгілі мөлшері болуы міндетті. Мысалы, «Ай сайын 150 000 теңгені аударып отырсақ қана мақсатқа жеттік деп есептейміз».

3) A – attainbale/қолжетімді. Мақсат миға сыйымды және мүмкіншілігі мен күшіне қарай қойылуы тиіс. Табысыңыз кем дегенде 600 000 теңге болса ғана 150 000-нан жиналады.

4) R – relevant/маңызды. Мақсаттың пайдасын, дұрыстығын, тиімділігін және қажеттілігін ойлау керек.

5) T – time bond/уақыты белгілі. Мақсаттың соңғы нәтижесін анықтап алу. Мақсатты қай уақытқа дейін аяқтау керектігі белгілі болса, оған қарай қарқынды түрде жылжыуға болады.

Вычислить

- Конечную сумму
- Ставку
- Стартовый капитал
- Срок достижения цели
- Размер пополнений

Стартовый капитал: 150 000 KZT

Срок инвестирования: 10 лет

Ставка: 12 % годовых

Период реинвестирования: Раз в месяц

Дополнительные вложения: 150 000 KZT, Раз в месяц

РАССЧИТАТЬ

1-сурет. Инвестициялық калькулятор

Ескерту – Calculator.net дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Сонымен бірге қаржылық жоспарда мерзімді талдау және қайта есептеу процесі ұдайы жүргізіліп отырады, өйткені сыртқы және ішкі факторлар мерзімді түрде өзгеруі мүмкін. Қаржылық жоспарлау барысында ескеретін көрсеткіштер: жалақы, инвестициялар, салық

шегерімдері; тұрақты шығындар: жалдау ақысы, коммуналдық төлемдер және несиелік төлемдері; өзгермелі шығындар: тамақ, сауда, саяхат және ойын-сауық; үнемдеу.

Қазіргі цифрлық технологияның дамыған шағында, қаржылық жоспарлауды неше түрлі қосымшалардың көмегімен жасауға болады. Мысалы, Инвестициялық калькулятор, кCalculator.net). Сондай-ақ, белгілі бір кірістермен инвестициялық мақсатқа жету үшін қажетті табыстылық мөлшерлемесін есептейді.

Бұл суретте бастапқы салым – 150 мың тенге, мақсатқа жету мерзімі – 10 жыл, жылдық пайызы – 12, ай сайынғы салым – 150 мың тенге, мақсатқа жету сома – 35 млн 861 мың тенге.



2-сурет. Инвестициялық калькулятор нәтижесі

Ескерту – Calculator.net дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Ендігі кезекте қолда бар қаражатты инфляциядан қорғап, оны көбейту барысында инвестиция жасауға болатын қаржылық құралдардың түрлерін қарастырайық.

Ең бірінші құрал – депозит. Депозит дегеніміз банкке не басқа да несиелік мекемеге пайда алу үшін берілетін ақша сомасы. Пайда мөлшері депозиттің пайызымен анықталады. Мысалы депозиттің жылдық мөлшері 10% болса, онда депозитке салынған әрбір 1000 тенгеден жылына 100 тенге пайда түсіріледі. Депозит банктердің негізгі пайда құралы боп табылады. Банктер халықтан белгілі бір пайызбен депозит арқылы ақша жинайды да, кейін өзгелерге жоғарырақ пайызбен таратады. Депозиттегі салымға әсер ететін көрсеткіштер: базалық пайыздық мөлшерлеме мен инфляция.

Базалық пайыздық мөлшерлеме – ақша-несиелік саясатын жүргізетін Ұлттық Банктің негізгі құралы. Ұлттық Банк базалық мөлшерлеме деңгейін белгілей отырып, ортамерзімді кезеңде бағаны тұрақтандыру үшін банкаралық қысқамерзімді мөлшерлеменің мақсатты мәнін айқындайды. Егер базалық пайыздық мөлшерлеме көтерілетін болса, бірінші кезекте несиенің пайыздық мөлшерлемесі өседі, сонымен бірге

депозиттің де пайыздық мөлшерлемесі көтеріледі. Бұл жағдайда жинақты белгілі бір дәрежеде теңгелік депозитте ұстау тиімдірек болады. Нәтижесінде көп азаматтар депозиттегі қаражаттарын жұмсаудан гөрі, одан ары жинақтауға шешім қабылдайды. Несиенің пайыздық мөлшерлемесі өсетін болса банктер халыққа ипотекалық несие беруді, сонымен бірге бөліп төлеу инструментін тоқтатуы мүмкін. Бұл жағдайда бизнестер аз ашылып, тауарлардың өтімділігі азаяды да нарықта сұранысты төмендеп, оның салдарынан көптеген кәсіпкерлер өздерінің тауарларының бағасын төмендетуге мәжбүр болады. Осындай төмендету бағаны тұрақтандыруы мүмкін, ол белгілі бір дәрежеде инфляцияны төмендетуге ықпал етеді.

Базалық пайыздық мөлшерлемені көтерудің негізгі мақсаты – инфляцияны ауыздықтау. Сондықтан депозит қолда бар жинақты көбейту құралы емес, ол тек инфляциядан қорғау арқылы қолда бар жинақты жоғалтып алудан сақтау құралы.

Келесі құрал – бұл бағалы қағаздар (акция, облигация, ETF қоры, крипто валюта т.б.). Акция дегеніміз акционерлік қоғамның бір бөлігін иемдену құқығын беретін бағалы қағаз. Компания өзінің құнын акция санымен бағалайды. Акционерлік қоғамның бірнеше мың кейде бірнеше миллион акциясы бар болуы мүмкін. Акционерлерге акциясының құны мен мөлшеріне сәйкес акционерлік қоғам шығыны мен салығын жапқаннан кейінгі пайдасынан белгілі бір уақытта дивиденд төлейді. Дивиденд құнын акционерлер жиналысы шешеді. Дивидендтер тоқсан сайын немесе жылына бір рет беріледі. Дивиденд алу барысында білетін маңызды даталар: жариялау датасы – директорлар кеңесі дивидендтер көлемін жариялайтын күн. Реестр жабылу күні – дивидендтерді алуға мүмкіндігі бар адамдар тізімін жасау күні. Эксдивидендтік күн – белгілі бір күннен кейін дивидендтерді алуға мүмкіндік жоқ дата. Төлеу датасы – бұл күні дивидендтер төленеді.

Келесі қаржылық құрал – бұл облигация. Облигация дегеніміз – бұл міндеттеме, эмитентпен (бағалы қағазды шығарушы компания не мемлекет), болашақта, облигация иесіне төленуге тиісті ақша сомасын рәсімдейтін құжат. Бұл міндеттемені растайтын құжат расписка деп аталады. Жыл сайын (не басқа мерзімде) эмитент облигация құнының белгілі бір пайыздық мөлшерін облигация иелеріне төлеуге тиісті болады. Бұл төлем купон деп аталады. Облигациялар қысқа, орта және ұзақ мерзімге шығарылады. Облигацияның акциядан айырмашылығы, оның номиналдық бағасы, купоны, пайыздық мөлшерлемесі және купонды жабу мерзімі болады. Тағы бір айырмашылығы облигацияны АҚ (акционерлік қоғам) болмаса да, ЖШС және басқа микроқаржылық ұйымдар нарыққа ұсына алады. Облигация туралы ақпаратты kase.kz/ru/bonds және ffin.kz/bonds сайттарынан көре аласыз.

Келесі қаржылық құрал – ETF (exchange traded fund) – биржада сатылатын қор. Егер инвестицияға қолда бар қаражатыңыз жеткіліксіз болса, немесе инвестициялық нарыққа талдау жасауға уақытыңыз аз болса, онда диверсификацияланған ETF сатып алсаңыз болады. Бұл инвесторға бірден бірнеше активтерге ақша салуға мүмкіндік беретін құрал. Қор әртүрлі компаниялардың акцияларынан немесе облигацияларынан құрылады. Активтер кездейсоқ емес, белгілі бір

критерий бойынша мықты компаниялардың акциялары таңдалады. Мысалы, FXIT қорына америкалық IT алпауыттарының акциялары кіреді. ETF акцияларын сатып алу арқылы инвестор қордың жалпы себетінің шағын бөлігін сатып алады. Егер, мысалы, 100 компанияның бағалы қағаздарынан қор құрылса, сіз сол бағалы қағаздардың әрқайсысының үлесін сатып алдым деп есептесеңіз болады (etf.com сайты арқылы сатып ала аласыз). Бұл құрал қаржылық портфеліңізді диверсификация жасау үшін, яғни тәуекелдікті азайту үшін қолданылады.

Келесі қаржылық құрал – бұл криптовалюта. Криптовалюта – қауіпсіздік үшін цифрлық немесе виртуалды түрдегі валютаның кез келген түрі. Криптовалютамен операция жасау акцияға ұқсас.

Келесі қаржылық құрал – бұл REIT. REIT (жылжымайтын мүлікке инвестиция) жылжымайтын мүлікті немесе меншікті ипотекалық бағалы қағаздарды басқарады. Мұндай қорлар жылжымайтын мүлікті жалға беру немесе сату немесе сатып алу мақсатында дамыту, сондай-ақ ипотекалық бағалы қағаздарға инвестициялау арқылы ақша табады. REIT алған кіріс акционерлерге дивидендтер түрінде бөлінеді. Бұл құрал біріншіден нарыққа кіру үшін үлкен бастапқы капиталды талап етеді, екіншіден төмен кірісті қамтамасыз ететіндіктен өтелуі ұзақ уақыт алуы мүмкін, сондықтан бұл құрал да қаржылық портфеліңізге диверсификация жасау үшін қолданылады (Finviz.com сайтынан көре аласыз).

Осы аталған құралдар бойынша оңтайлы портфеліңізді құру үшін келесі экономикалық көрсеткіштерге талдау жасау қажет.

Негізгі талдау (фундаменталды талдау) компанияның нарықтық капитализациясы бойынша талдау. Ол мына формула арқылы есептеледі.

$\text{Market cap (компанияның нарықтық капитализациясы)} = \text{Float(акция саны)} * \text{Price (акция бағасы)}$.

Нарықтық капитализациясы бойынша компания:

1. Мега (200 млрд АҚШ долларынан жоғары)
2. Ірі (10 нан 200 млрд АҚШ долларына дейін)
3. Орта (\$2 млрд дан \$10 млрд дейін)
4. Кіші (\$300 млрд дан \$2 млрд дейін)
5. Микро (\$50 млн дан \$300 млн дейін) болып бөлінеді.

Компанияның нарықтық капитализациясын талдаумен бірге оның акцияларын бағалау қажет. Акцияны бағалау барысында бірнеше мультипликаторларды есептесек жеткілікті. Бұларға P/E, ROE, ROA кіреді. Сонымен бірге тереңірек талдау жасау үшін экономиканың секторы бойынша да талдау жасау керек болады.

P/E (бағаның/пайдаға қатынасы коэффициенті) – салған салымның қайтарым жылдары. P/E коэффициенті ең танымал инвестициялық көрсеткіштердің бірі болып табылады, ол инвестор үшін компания акцияларының қаншалықты төмен бағаланғанын немесе артық бағаланғанын көрсетеді. Бұл көрсеткіш төмен болса (әдетте 20 жылдан), компания соғұрлым жақсы болып есептеледі, сонымен бірге ол акциялардың тартымдылығын бірден жақсы көрсетеді. Дегенмен, кез келген басқа көрсеткіш сияқты, P/E мультипликаторының оң және теріс жақтары бар. P/E арақатынасының экономикалық мәнін жақсырақ түсіну үшін компанияның акциялар пакетін немесе бірнеше акцияларын сатып алып қана қоймай, бүкіл кәсіпорынды сатып алып жатқаныңызды

елестетуіңіз керек. Содан кейін P/E есептеулеріндегі сандар басқа мағынаға ие болады. Баға немесе капиталдандыру – бұл белгілі бір бизнес үшін төлейтін сома, ал жылдық пайда – бұл бизнесті сатып алуға салынған инвестицияның қайтарымы. Нәтижесінде, Баға/Табыс арақатынасы немесе P/E инвесторға оның осы бизнеске салған инвестициясының қанша жыл өтелетінін көрсетеді. Мысалы, АРКА компаниясы жағдайында бұл 7.25 жыл және бұл өте тартымды көрсеткіш [4].



3-сурет. АРКА компаниясы бойынша нарықтық көрсеткіштер

Ескерту – [3] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

АРКА компаниясы бойынша нарықтық көрсеткіштер:

Нарықтық капитализациясы – 59.205BEUR

Дивидендтердің кірістілігі (индикативтік) – 7,62%

Баға/пайда (TTM) – 7.25

Баз. акцияға шаққандағы пайда (TTM) – 2,00 EUR

Таза пайда – 17.355BEUR

Кіріс – 40.98BEUR

Өтелмеген акциялар – 4.303B

Бета – 1.29

ROE,% (Net Assets) – меншікті капиталдың қайтарымдылық көрсеткіші – бір жылда акционерлер үшін компанияның қолда бар ресурстарынан қаншалықты тиімді таза пайда әкелетінін көрсетеді. Ол мына формула бойынша есептеледі:

Таза пайда / меншікті капитал (Net Income / Shareholders' Equity).

Акцияларды дұрыс таңдау барысында тек ROE-ні есептеу жеткіліксіз. Инвестиция жасау үшін сектор немесе саладағы баламалармен салыстыра отырып, нарықтық капитализация, P/E, ROA сияқты факторлармен бірге жан-жақты талдау жасау маңызды. Бұл көрсеткіш жоғары болса (әдетте 20% дан), компания соғұрлым жақсы болып есептеледі.

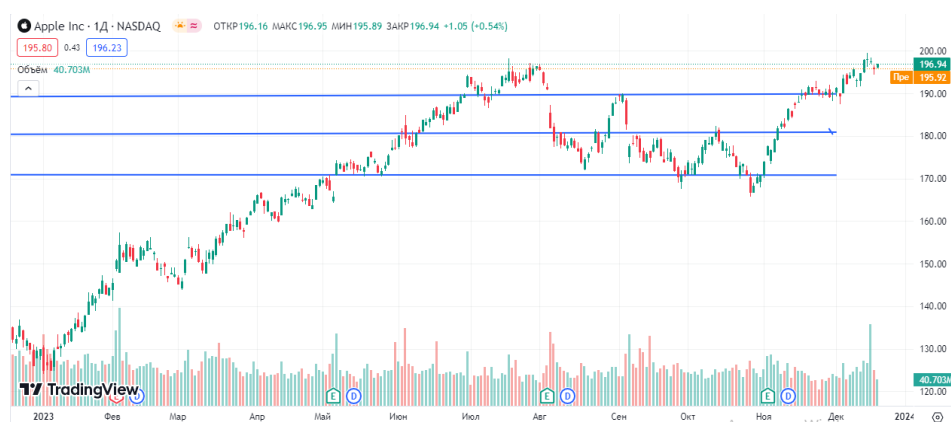
ROA (Return on Assets) – активтердің кірістілігі. Ол мына формула арқылы есептеледі:

Таза пайда / жалпы активтер (Net Income / Total Assets).

Бұл көрсеткіштің ROE-ден айырмашылығы, компанияның «таза» активтерінен басқа, ROA қарыздар мен міндеттемелердің сомасын да ескереді, яғни компанияның таза пайда алу үшін қарыздарын қоса алғанда өзінің балансындағы барлық ресурстарын қаншалықты тиімді пайдаланатынын көрсетеді. ROA мәні неғұрлым жоғары болса, соғұрлым жақсы болып есептеледі. ROA-дағы міндеттеме факторлары маңызды болуы мүмкін. Мысалы, Apple, Inc. (NASDAQ: AAPL) үшін табыстылық көрсеткіштерінің абсолюттік мәні келесідей:

Компанияның ROE = 160,78% (2023 жылдың қыркүйек айының соңында).

Компанияның ROA = 28,39% [5].



4-сурет. AAPL компаниясының табыстылық көрсеткіші

Ескерту – [3] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

4-суреттен байқағанымыздай Apple компаниясының таза активтерінің табыстылық көрсеткіші жақсы, сонымен бірге баланстағы қарыздық жүктеме және басқа міндеттемелер де айтарлықтай салмаққа ие.

Нарықтық капитализациясы – 3,063 TUSD

Дивидендтердің кірістілігі (индикативтік) – 0,49%

Баға/пайда (TTM) – 31.96

Баз. акцияға шаққандағы пайда (TTM) – 6,16 АҚШ доллары

Таза пайда – 96,995 миллиард доллар

Кіріс – 383,285 миллиард доллар

Өтелмеген акциялар – 15.539B

Бета – 1.12

Келесі маңыздылығы жағынан кем түспейтін көрсеткіштердің бірі Секторға байланысты талдау, оларға келесілер кіреді:

- Негізгі материалдар
- Қаржылық
- Денсаулық сақтау
- Жылжымайтын мүлік
- Технология
- Тұтынушының циклділігі

- Өндіріс
- Байланыс қызметі
- Энергия т.б.

Кей жағдайда нарықтық капитализациясы кіші, бірақ (ROE>20 %) (P/E <25 жылдан) компаниялар да кездесуі мүмкін, сондықтан бұл жағдайда сектор бойынша жете талдау жасай отырып бағалау керек болады. Мысалы, сыртқы факторлардың әсерінен, экономикалық, саяси т.б. жағдайларға байланысты компанияның бағасы өзгеруі мүмкін.

Оңтайлы портфель құру үшін негізгі (фундаменталды) талдаудан басқа, техникалық талдау жасау өте маңызды.

Бета коэффициенті (бета-фактор) – бағалы қағаз немесе бағалы қағаздар портфелі үшін есептелетін көрсеткіш. Бұл бағалы қағаздың (портфельдің) кірістілігінің басқа портфельдің кірісіне қатысты құбылмалылығын көрсететін нарықтық тәуекелдің өлшемі.

Неғұрлым акцияның құбылмалығы көп болса тәуекелдік соғұрлым жоғары, сонымен бірге табыстылығы да жоғары болады. Мысалы, акция шамасын негізгі нарық S&P500 графигімен салыстырсақ, егер $\beta < 0$ болса, ол S&P 500 қарама қарсы қозғалады, $\beta > 0$ болса, ол S&P 500 бағыттас болады, $\beta = 0$ болса S&P 500 бағытына тәуелсіз болады, $0 < \beta < 1$ – тәуекелі қатты көп емес, $1 < \beta < 2$ – тәуекелі жоғары, сонымен бірге әкелетін пайдасы да жоғары, $\beta < 3$ – тәуекелі өте жоғары, сонымен бірге пайдасы да өте жоғары болады. Яғни, нарықтың бағасы акция бағасынан жоғары болса, ол акция баяу өседі, егер акция бағасы нарықтың бағасынан жоғары болса, онда акция жылдам өседі. Сондай-ақ портфельдегі тәуекелді азайту үшін портфельге компанияның капитализациясы, бағалы қағаздары, секторы және ETF қоры бойынша диверсификация жасаумен бірге, усреднение (бірден үлкен қаражатқа сатып алмай, әр айдың белгілі бір күні, нақты сомаға сатып алу) стратегиясы, акция сатып алу және сату барысында аймақтарға бөлу және нарықтық цикл техникасы да қолданылады.

Қолда бар қаражатпен жоғарыда баяндалған техникаларды қолдана келіп, шетелдік ETF-тер мен алпауыт компаниялар акциялары арқылы келесідей оңтайлы портфель құруға болады, 1-кесте.

1-кесте. Шетелдік ETF-ден құралған портфель

	FREQUENCY OF INVESTMENT	RESEARCH DATES	DATA OF PURCHASE	AMOUNT OF INVESTMENT
International ETF - 83%	EVERY MONTH	10, 11, 12	13 - 14	\$150 - \$1300
ETF	DIA	SPY	QQQ	TOTAL
Price, \$	354,85	457,1	391,99	1203,94
Expense ratio, %	0,16	0,09	0,2	0,45
Expense ratio for 3	0,48	0,27	0,6	1,35
Asserts, \$	29,54	424,76B	217,718	
Index tracked	Industrialavera	SPDRSP500	NASDAG-100	
Returns 3 years, %	8,32	10,18	11,08	9,86
P/E ratio	21,5	21,42	30,81	
Annual DIVIDEND YI....	1,91	1,43	0,56	
Annual DIVIDEND RAT...	6,72	6,51	2,17	
DIVIDEND FOR 3 YEARS	5,73	4,29	1,68	11,7

Дереккөз: finviz.com

2-кесте. Шетелдік компаниялардың акцияларынан құралған портфель

International promotions - 17%			
Акция	APKA	AAPL	Total
Pice, \$	58,53	191,06	249,59
Market Cap	Mega Cap	Mega Cap	
Index	DJIA, S&P500	DJIA, S&P500	
P/E	23,55	30,99	
ROE, %	43,85	171,95	10%
Beta	0,58	1,31	
Дереккөз: finviz.com			

Оңтайлы портфель құрып алғанан кейін жеке тұлғалар бағалы қағаздар бойынша халықаралық нарықтарда жасаған мәмілелері үшін Қазақстан Республикасының Салық кодексінің 357 бабына сәйкес, кірісінен 10% мөлшерінде жеке табыс салығын төлеуге міндетті. ЖТС-ғын жеке тұлғалар дербес есептейді. Қазақстандық биржадан сатып алған құнды қағаздардан түскен табысқа 2050 жылға дейін салық салынбайды. Салықтық кезең 1 жыл болып есептеледі, салық декларациясын (240.00 нысанды) тұрғылықты жері бойынша салық органына есепті салық кезеңінен кейінгі жылдың 31 наурызынан кешіктірмей табыс етіледі. Есептелінген табыс салығын 10 сәуірден кешіктірмей бюджетке аударуға міндетті [6].

Қорытынды. Жоғарыда сипатталған іс-әрекеттердің нәтижесінде қаржылық мақсаттарға қол жеткізуге болатын болса, бұл таңдалған қаржылық мақсаттарға қол жеткізу үшін кірістердің, шығыстардың, инвестицияның және басқа да қаржы құралдарының қазіргі уақытта оңтайлы үйлесімі таңдалғанын білдіреді. Бұл комбинация тек есептеу кезінде және кірістердің өсу қарқыны, шығыстар, инвестициялардың қайтарымы және басқа да көрсеткіштер туралы жасалған болжамдарды ескере отырып дұрыс болады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. <https://fingramota.kz/ru/kz/info/>
2. Хасенова К.Е., Исмаилова Г.К., Паримбекова Л.З., Қуантқан Б., Анарбеков Н.М. Методы оценки финансовой грамотности: опыт Казахстана. *Economics: the strategy and practice*. 2022;17(3):226-241. <https://doi.org/10.51176/1997-9967-2022-3-226-241>
3. Сатпаева З.Т., Бекбосинова А.С., Рыскулова М.М. Влияние финансового благополучия пожилых людей Казахстана на их семейную жизнь. *Economics: the strategy and practice*. 2021;16(3):152-166. <https://doi.org/10.51176/1997-9967-2021-3-152-166>
4. https://finviz.com/screener.ashx?v=1111&f=cap_large,fa_div_o6,fa_pe_u25,fa_roe_u-20,sec_energy
5. <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/AAPL/apple>
6. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық Кодексі) Қазақстан Республикасының Кодексі 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VI ҚРЗ.

A.A. Zhantaeva¹, PhD, Associate Professor
A.S. Bekbossinova², PhD doctoral student, senior lecturer
^{1, 2} Eurasian Technology University

Financial literacy: as a factor that promotes the well-being of the population

Abstract. This article is an overview of the basic principles of financial planning and the development of financial literacy. He considers the importance of a correct attitude to money as the basis of the life philosophy of a financially literate person. The process of determining financial goals, drawing up an individual financial plan and monitoring its implementation is characterized. Key steps and tools such as SMART planning and the use of digital technologies for financial analysis and planning are also discussed. The article focuses on the need for periodic analysis and recalculation of the financial plan in accordance with changing conditions. This study provides an overview of the financial instruments that can be invested in order to protect savings from inflation and increase their value. The study covers instruments such as deposits, securities (stocks and bonds), exchange-traded funds (ETFs), cryptocurrencies and real estate investments (REIT). Each of these tools is analyzed taking into account its features, risks and possible returns. The article also discusses the main economic indicators necessary for the analysis of financial instruments, such as the main analysis of the company's market capitalization. This study provides readers with information and recommendations to build an optimal financial portfolio according to their investment goals and risk profile. This study proposes a market capitalization analysis and an assessment of the shares of companies based on several key multiples, such as P/E, ROE and ROA. The analysis is carried out taking into account the sector of the economy and the beta coefficient. In addition, the strategy of creating an optimal portfolio by investing in ETFs and shares of large companies is considered. When investing in international markets, tax aspects are also discussed. The study highlights the importance of an integrated approach to investment and accounting for Forecasts to achieve financial goals.

Keywords: financial literacy, public welfare, SMART planning, Securities, Stock Exchange.

A.A. Жантаева¹, PhD, ассоциированный профессор
А.С. Бекбосинова², PhD докторант, ст.преподаватель
^{1, 2} Евразийский технологический университет

Финансовая грамотность: как фактор повышения благосостояния населения

Аннотация. Эта статья представляет собой обзор основных принципов финансового планирования и развития финансовой грамотности. Он рассматривает важность правильного обращения с деньгами как основу жизненной философии финансово грамотного человека. Описывается процесс определения финансовых целей, составления индивидуального финансового плана и контроля за его выполнением. Также обсуждаются ключевые шаги и инструменты, такие как интеллектуальное планирование и использование цифровых технологий для финансового анализа и планирования. Статья обращает внимание на необходимость периодического анализа и пересчета финансового плана в соответствии с меняющимися условиями. Это исследование дает обзор финансовых инструментов, в которые можно инвестировать, чтобы защитить сбережения от инфляции и повысить их стоимость. Исследование включает такие инструменты, как депозиты, ценные бумаги (акции и облигации), биржевые фонды (ETF), криптовалюты и инвестиции в недвижимость (REIT). Каждый из этих инструментов анализируется с учетом его особенностей, рисков и потенциальных доходов. В статье также рассматриваются основные экономические показатели, необходимые для анализа финансовых инструментов, таких как базовый анализ рыночной капитализации компании. Это исследование предоставляет читателям информацию и рекомендации по созданию оптимального финансового портфеля в соответствии с их инвестиционными целями и профилем риска. Это исследование предлагает анализ рыночной капитализации и оценку акций компаний на основе нескольких основных мультипликаторов, таких как P/E, ROE и ROA. Анализ проводится с учетом сектора экономики и бета-коэффициента. Кроме того, рассматривается стратегия создания оптимального портфеля путем инвестирования в ETF и акции крупных компаний. Налоговые аспекты также обсуждаются при инвестировании на международных рынках. Исследование подчеркивает важность комплексного подхода к инвестированию и учета прогнозов для достижения финансовых целей.

Ключевые слова: финансовая грамотность, благосостояние населения, SMART планирование, ценные бумаги, фондовая биржа.

А.К. Акпанов¹, экономика ғылымдарының кандидаты,
қауымдастырылған профессор

С.Ж. Пралиева², экономика ғылымдарының кандидаты,
қауымдастырылған профессор s.praliyeva@turan-edu.kz

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

ҚАЗАҚСТАНДА ИСЛАМ БАНКИНГІНІҢ ЕНГІЗУ НЕГІЗДЕРІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ

Түйіндеме. Қаржы нарығында исламдық банкинг қызметін зерттеулердің өзектілігі банкирлердің дәстүрлі банктер үшін инновациялық қаржы өнімдеріне деген қызығушылығымен ғана емес, сонымен қатар исламдық банкингтің теориялық негіздерін түсіндірудің әртүрлілігімен, сондай-ақ оның қажеттілігін талқылаумен байланысты, дәстүрлі қаржы жүйесінде ислам банктерінің тәжірибесін қолдану.

Ұсынылып отырған ғылыми мақала қазіргі кезде Қазақстанда ислам банкингінің енгізу негіздерімен қазіргі жағдайы мен исламдық қаржы институттарының қызметін реттеу үдерісіне тән болып отыр. Автор талдамалы зерттеулердің нәтижесінде жалпы заңнама, шариаттық бақылау шеңберінде мемлекет тарапынан реттеу, сондай-ақ халықаралық деңгейдегі реттеу болып табылатын негізгі үш ұстанымның негізінде исламдық банктердің қызметін реттеудің негізгі ережелерін нақты баяндап берді. Сонымен қатар, осы мақалада Қазақстандағы исламдық банкингтің қазіргі жағдайына қысқаша шолу жасалынған, исламдық қаржыландыру мен исламдық банкинг бойынша біртұтас және жеке заңды әзірлеу мен енгізудің қажеттілігі тұрғысында автордың ұстанымы анықталған.

Дағдарыс жағдайларының қаупін барынша азайту және неғұрлым тұрақты қаржы жүйесін қалыптастыру мақсатында экономикалық және ғылыми қауымдастықтың өз тәжірибесін дәстүрлі қаржылық үлгіге енгізуге мүдделілігін анықтаған исламдық экономикалық модель әлемде кең тарады. Исламдық банкингті енгізу бойынша пилоттық жобаны жүзеге асырып жатқан өңірлердегі банк секторына жүргізілген талдау бірқатар проблемалар мен перспективаларды анықтады. Біріншіден, дамыған нарық конъюнктурасы исламдық банкинг моделінің қағидаттарын бейімдеуге ықпал етеді, екіншіден, ислам банкингі саласындағы білікті кадрлардың болуы қаржы институтын дамытудың тактикалық және стратегиялық жоспарларын жасауға мүмкіндік береді.

Түйінді сөздер: исламдық қаржыландыру, исламдық банкинг, исламдық банкинг өнімдері, шариғаттың діни нормалары мен қағидалары, ислам банктерінің шариғат бақылауы, исламдық қаржы институттары.

Кіріспе. Исламдық қаржы индустриясы нақты экономиканы дамытуда және әлемдік қаржы жүйесінің тұрақтылығын арттыруда маңызды рөл атқарады. Берік қаржы жүйесін құру Қазақстан экономикасының дамуына ықпал ететін маңызды міндеттердің бірі ретінде айқындалған.

Ислам қаржысының аймақта даму үшін зор әлеуеті бар. Қазақстан Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығының алғашқы елі болып табылады, онда Исламдық қаржыны дамыту жөніндегі шаралар 1990 жылдардың басында қолданыла бастады. 1992 жылы Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың № 5 Жарлығымен Қазақстан экономикасына 100 млн АҚШ долларын инвестициялаған «Әл-Барақа» Қазақстандық халықаралық коммерциялық банкі құрылды. 1995 жылы Қазақстан Ислам Даму Банкінің (ИДБ) мүшесі болды, 1997 жылы ИДБ қалада ашылды. Алматы Орталық Азия және ТМД бойынша өзінің алғашқы өңірлік кеңсесі [1].

ИДБ Қазақстанда исламдық қаржы индустриясын дамытуда, техникалық көмек көрсетуде және исламдық қаржы инфрақұрылымын құруға жәрдемдесуде шешуші рөл атқарады. Исламдық қаржыландыруды дамытудың негізгі кезеңі 2009 жылы Қазақстан ТМД елдерінен алғаш болып Қазақстан Республикасында Ислам Банкінің қызметін құқықтық реттеуді және «Al hilal Ислам Банкі» АҚ-ның ашылуын бастаған «ислам банктерін ұйымдастыру және олардың қызметі мәселелері бойынша Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» заңды қабылдаған кезде басталды.

Сараптамалық бөлім. Қазақстан – ТМД кеңістігінде және Орталық Азия елдерінде заңнамалық деңгейде исламдық қаржыландыруды енгізу шараларын қолға алған алғашқы мемлекет. 2009 жылғы 12 ақпанда «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне ислам банктері мен исламдық қаржыландыру ұйымдарын ұйымдастыру және олардың қызметі мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. 2009 жылғы 7 маусымда «Қазақстан Республикасының Үкіметі мен Біріккен Араб Әмірліктерінің Үкіметі арасындағы Қазақстан Республикасында Ислам банкін ашу туралы келісімді ратификациялау туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қол қойылды, ол елдегі алғашқы ислам банкін – «Аль-Хилал Ислам Банкі» АҚ АҚ-ны ашуға негіз болды (ол Al Hilal (БАӘ) 100% еншілес ұйымы)

Қазақстанда ислам банкингін енгізу бірқатар факторларға байланысты болды. Негізгі қозғаушы күштердің бірі елдің мұсылман халқының шариғатқа сәйкес келетін қаржылық өнімдер мен қызметтерге деген сұранысының артуы болды. Бұл сұраныс басқа елдерде исламдық қаржы индустриясының өсуіне, сондай-ақ Қазақстан мұсылмандарының өздерінің қаржылық істерін ислам қағидаттарына сәйкес жүргізуге деген ұмтылысына байланысты болды.

Қазақстанда ислам банкингін енгізуге ықпал еткен тағы бір фактор елдің өзінің қаржы секторын әртараптандыруға және шетелдік инвестицияларды тартуға деген ұмтылысы болды. Исламдық қаржыландыру көптеген елдер үшін барған сайын маңызды капитал көзіне айналуға және Қазақстан осы нарыққа шығудың әлеуетті артықшылықтарын түсінді [2].

Елімізде ислам банкингін енгізуді жеңілдету үшін Қазақстан Үкіметі бірқатар қадамдар жасады. Оларға исламдық қаржыландырудың нақты талаптарын ескере отырып, қолданыстағы банктік заңдар мен ережелерге түзетулер енгізу, исламдық банктердің қызметін қадағалау үшін реттеуші орган құру және исламдық қаржы туралы халықтың хабардарлығын арттыру кірді.

2009 жылғы ақпанда елімізде «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне ислам банктерін ұйымдастыру және олардың қызметі және исламдық қаржыландыруды ұйымдастыру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Заң қабылданды. Құқықтық база тез даму үшін Ислам Даму Банкінің сарапшылары тартылды. Заңдық жобаға Малайзияда исламдық банкинг құрған 25 жылдық тәжірибесі бар мамандар тартылды. Сонымен қатар, заң дайындауға жетекші қазақстандық сарапшылар қатысты.

Жұмыс тобына екі негізгі міндет жүктелді: заңнамалық базаны әзірлеу және барлық аспектілерді дамыту және келісу барысында іс жүзінде ислам банкингін қалыптастыратын қаржы құралдарының ауқымын сақтау. Шынында да, көбінесе бастапқы кезеңде заң жобасы тартымды болып көрінеді, бірақ барлық мақұлдау процедураларынан өткеннен кейін оның мәні түбегейлі өзгеруі мүмкін [3].

2010 жылы Қазақстан мен Біріккен Араб Әмірліктері арасындағы үкіметаралық келісімге сәйкес Алматыда Al Hilal Ислам банкі ашылды. Кейінірек елде «Такафул» исламдық сақтандыру компаниясы, «Kazakhstan Ijara Company» АҚ исламдық лизингтік компаниясы, сондай-ақ бірқатар консалтингтік компаниялар жұмыс істей бастады. «Қазақстанның Даму Банкі» АҚ 76,7 млн долларға «Суқук «Әл-Мурабаха» ислам облигацияларын шығару бойынша мәмілені жүзеге асырған өңірдегі алғашқы эмитент болды. Бұл ретте шығарылымның 38% қазақстандық инвесторлар арасында бөлінді.

2012 жылдың қазан айында Ислам Даму Банкі мен Қазақстан Республикасының Үкіметі арасында Серіктестіктің Елдік Стратегиясына қол қойылып, Қазақстанға бір 1 млрд доллардан астам инвестиция тартылды. Қазақстанда тұрақты негізде исламдық қаржыландыру бойынша халықаралық форумдар мен конференциялар өткізілді, бұл исламдық қаржыландыруды дамытушы ел ретінде Қазақстанның имиджін арттыруға ықпал етті. Сонымен қатар, этикалық қаржы элементтерін пайдалана отырып, жаңа бағытты дамыту алға қойылды.

2014 жыл қазан айында Ұлттық Банк Төрағасы Дубайда (БАӘ) өткен Дүниежүзілік Ислам Экономикалық Форумының (ДИЭФ) жұмысына қатысты. 2014 жылғы қарашада Ұлыбританияның Қазақстан Республикасындағы Елшілігі Ұлттық банк пен исламдық қаржы институттарының өкілдеріне «Исламдық қаржыландыру» тақырыбында семинар ұйымдастырды.

2014 жылғы желтоқсанда Ұлттық Банк Исламдық Қаржы Институттарының (AAOIFI) және Халықаралық Ислам Қаржы Нарығының (IFM) Есеп және Аудиторлық Ұйымының мүшесі болды.

2015 жылдың сәуірінде ИДБ-ның техникалық көмегі шеңберінде Ұлттық Банк әлемдегі жетекші консалтингтік компаниялардың бірімен консалтингтік қызметтер көрсету туралы келісімге қол қойды. 2015 жылғы сәуірде Заң қабылданды, оның ішінде исламдық сақтандыру, банктік және лизингтік мәселелер бар. 2015 жылғы мамырда Ұлттық Банк Алматы қаласында IFSB Summit 2015 өткізді.

2015 жылдың тамызында Ұлттық Банк ARIF-пен бірге Қазақстанның жоғары оқу орындарының профессорлық-оқытушылық құрамына арналған семинар өткізді 2017 жылдың тамызында «Ислам банкі «Заман Банк»

АҚ-на ислам банкінің банктік және өзге операцияларын жүргізуге лицензия берілді.

Шын мәнінде, жаңа заң жобасында жасалған басты нәрсе – исламдық қаржыландыру тұжырымдамасының өзі. Мысалы, банктер туралы заңда исламдық банкінгің болуы мүмкін екендігін, исламдық бағалы қағаздар, исламдық инвестициялық қорлардың болуы мүмкін екендігін көрсету жеткілікті болды. Бірақ кейбір жерлерде қолданыстағы заңдарға айтарлықтай жан-жақты толықтырулар қажет болды. Сондай-ақ, қолданыстағы банктің ішінде исламдық «терезелер» жасауға заң жүзінде тыйым салынғанын атап өткен жөн. Яғни, шарифат заңдарына сәйкес нөлден құрылған банк қана исламдық қаржы құралдарымен жұмыс істей алады [4].

Әбу-Даби ислам банкінің еншілес компаниясы болып табылатын Al Hilal Bank-тен басқа, содан бері бірқатар басқа исламдық қаржы институттары қазақстандық нарыққа шықты. Оларға Ислам Даму Банкі, Кувейт қаржы үйі және Индонезияның Муамалат банкі сияқты қарапайым банктердің исламдық терезелері кіреді.

Жалпы, Қазақстанда ислам банкінгің енгізу әлемдік аренада ислам қаржысының өсіп келе жатқан маңыздылығының, сондай-ақ елдің өзінің қаржы секторын әртараптандыру және шетелдік инвестицияларды тарту жөніндегі күш-жігерінің көрінісі болып табылады.

Исламдық бағалы қағаздар нарығын дамыту мақсатында 2011 жылы заңнамаға түзетулер енгізілді. 2012 жылы Қазақстанның Даму Банкі Малайзия қор биржасында 240 млн Малайзиялық рингит сомасына «Сукук «Әл-Мурабаха» ислам бағалы қағаздарының алғашқы шығарылымын сәтті орналастырды. Бұл ретте шығарылымның 62%-ы малайзиялық инвесторлар арасында, ал 38%-ы Қазақстан нарығында бөлінді.

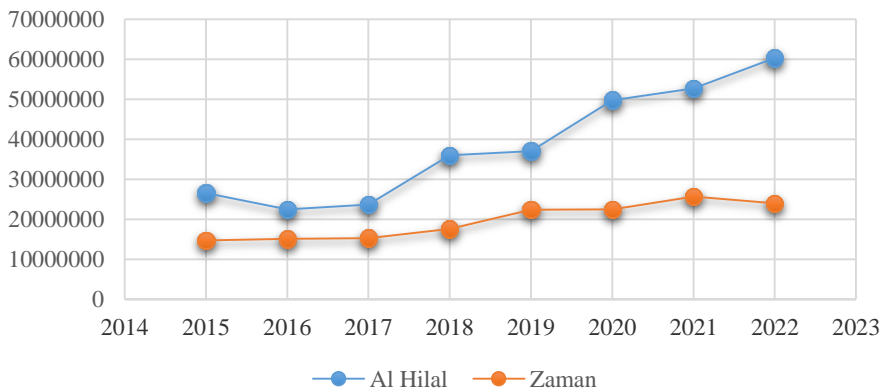
2015 жылы исламдық банк операцияларының жағдайларын жақсарту, сондай-ақ исламдық сақтандыру мен лизингтің құқықтық негізін құру үшін тиісті заңнамалық өзгерістер күшіне енді. Сонымен қатар, мемлекеттік исламдық бағалы қағаздарды шығаруға және дәстүрлі банктерді исламдық банктерге айырбастауға жағдай жасау туралы заң қабылданды.

Құрылған заңнаманың арқасында Қазақстанның қаржы нарығында Kazakhstan Ijara Company және Al Saqr Finance Ислам лизингтік компаниялары, сондай-ақ Al Hilal Ислам банктері мен Заман банкі қызметін табысты жүзеге асыруда. Соңғы 5 жылда елдегі ислам банктері активтерінің орташа өсімі 18%-ға жетті. Ал басқа дәстүрлі банктердегі орташа өсім 12% құрайды. Өсудің жоғары қарқынына қарамастан, Ислам активтерінің үлесі банк секторындағы жиынтық активтердің 0,2%-ынан аспайды. Депозиттік портфельде де, ислам банктерінің несиелік портфельінде де корпоративті клиенттер басым.

2022 жылғы 31 желтоқсандағы жағдай бойынша Қазақстанның екі ислам банкінің жиынтық активтері 84,3 млрд теңгеге жетті, ал бір жыл бұрын бұл сома 78,4 млрд теңгені құрады. Яғни, жылдық өлшемде активтер 7,5%-ға өсті.

Бұл ретте Қазақстандағы ең ірі ислам банкі – А Hilal өз активтерін 15%-ға 60,3 млрд теңгеге дейін ұлғайтты. Ал Заман банкінің активтері 8,7%-ға өсіп, 25,6 млрд теңгені құрады.

Дегенмен, салыстырмалы түрде сегмент белсенді түрде өсуде: соңғы үш жылда ислам банктері активтерінің орташа жылдық өсімі 30,3% құрайды. Бұл ретте Қазақстанның банк жүйесі бойынша орта есеппен осы кезеңдегі өсім 11-12% құрады.



1-сурет. Қазақстанның ислам банкингтерінің активтері, мың тг.

Ескерту – [5] дереккөз негізінде автор құрастырған

Қазір ислам банкингі Қазақстанның қаржы секторының ең жылдам дамып келе жатқан сегменті болып табылады. Біздің еліміз экономиканы қаржыландырудың балама көздері ретінде исламдық банкинг индустриясын одан әрі дамытуға ниетті.

Қазақстанда ислам банкингінің құралдары 2018 жылдан бастап Астана халықаралық қаржы орталығының көмегімен жетілдірілуде. АХҚО ЕАЭО және Орталық Азия өңірлерінде исламдық қаржы хабына айналуы жоспарлап отыр. Ол үшін қаржы орталығының базасында халықаралық тәжірибелер мен стандарттарға сәйкес келетін қажетті инфрақұрылым мен нормативтік-құқықтық база құрылған. Ал АХҚО Бизнестің ислам қаржысына қол жеткізуін қамтамасыз ететін Орталық Азия өңіріндегі алғашқы алаң болды.

Қорытынды. Қазақстандағы исламдық қаржыландыру индустриясы жақын арада ірі банктердің бірі – қаржы орталығының алаңында өзінің филиалын тіркеген Al Rayan Bank-пен толықтырылады. Оның жылдық таза кірісі 94,4 миллион АҚШ долларынан асады.

Бүгінгі таңда исламдық қаржыландыру нарығы әлемнің 90-нан астам елінде жұмыс істейтін 700-ге жуық институтпен ұсынылған. Сегмент шамамен 2,4 трлн долларды құрайды және 2023 жылға қарай 3,8 трлн долларға дейін өседі деп болжануда. Ірі исламдық қаржыландыру секторы – бұл ислам банкингі, бұл нарықтың 72,4% құрайды.

Жалпы исламдық қаржыландыру – бұл шарифат қағидалары мен ережелеріне негізделген жүйе. Бұл функция банктерге несие мөлшерлемелерін белгілеуге, алкоголь, темекі өндірісі мен құмар ойындар

мен қару-жарақ өндірісіне қатысты жобаларды алыпсатарлықпен қаржыландыруға тыйым салады. Банктер салымшылардың қаражатын мұқият іріктелген жобаларға салу арқылы, сондай-ақ клиент сатып алған тауарларға белгіленген үстеме ақыдан ақша табады. Қазақстандағы исламдық қаржыландыру мен исламдық банкингі одан әрі дамытуда, ең бастысы, ислам банктерінің қызметін реттеуде белгілі бір проблемалар мен қиындықтар бар.

Сарапшылардың пікірінше, исламдық қаржыландыру мен ислам банкингі енгізуге жүйелі көзқарас жоқ; «белгілі бір мәселеден» келесі заң жобаларын әзірлеудің дұрыс әдісі емес. Исламдық қаржы институттарының қызметін реттеу үшін Қазақстанда исламдық қаржыландыру және ислам банкі туралы бірыңғай және жеке заң әзірлеу қажет. Ислам банктерінің көпшілігі экономикалық ұйымның батыстық формалары бар мемлекеттерде жұмыс істейді. Сондықтан исламдық банк жүйесінің қалыпты жұмыс істеуі олардың қызметінің шарттарын жан-жақты нақтылайтын заңнаманың дамуын болжайды. Лицензияларды беру шарттары, қаржыландырудың қолайлы үлгілері, құқықтық нормалар мен реттеу әдістері белгіленуі тиіс. Сондай-ақ заңнамалық құжаттарда қандай ұйымдар өздерін исламдық банктер деп атай алатынын және ислам қағидаттарына сәйкес банк қызметін жүзеге асыра алатынын көрсету қажет. Реттеу дәстүрлі банктерге қарағанда ислам банктерінің бәсекеге қабілеттілігін қолдауға бағытталуы мүмкін.

Бұл көптеген елдерде депозиттер мен несиелер бойынша пайыздар салық салудан босатылғанымен, ұқсас исламдық қаржылық келісім-шарттарды орындау үшін салықтар алынатындығымен түсіндіріледі – нақты активтерге қатысты қаржылық келісімшарттар сатып алу-сату ретінде қарастырылады. дәстүрлі банктік операцияларға қарағанда жоғары салық салуға Қазақстанда исламдық банкинг жаңа қаржылық және банктік қызметтердің мүмкіндіктерін, қолжетімділігін айтарлықтай кеңейтетін банк қызметінің баламалы және ұзақ мерзімді түрі ретінде қарастырылады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Заболотникова В.Д. Ключевые аспекты развития исламского финансирования в республике Казахстан // Theoretical & Applied Science. – 2015. – № 5. – С. 19-29.
2. Бертаева К.Ж. Исламский банкинг: Учебное пособие. – Алматы: Тауғуль-Принт. – 2015. – 157 с.
3. Основы этических (исламских) финансов: Учебное пособие / под редакцией Е.А. Байдаулет. – Павлодар. – 2014. – 325 с.
4. ҚР банктер қауымдастығының ресми сайты <https://abr.kz/>
5. ҚР Ұлттық банккінің ресми сайты <https://www.nationalbank.kz>

A.K. Akpanov¹, candidate of Economic Sciences, Associate Professor
S.Zh. Pralieva², candidate of Economic Sciences, Associate Professor
^{1, 2} Turan University Department of Finance

Fundamentals of introduction of Islamic banking in Kazakhstan and its current situation

Abstract. The relevance of research on Islamic banking activities in the financial market is due not only to the interest of bankers in innovative financial products for traditional banks, but also to the variety of interpretations of the theoretical foundations of Islamic banking, as well as to the discussion of the need to apply the experience of Islamic banks in the traditional financial system.

The proposed scientific article is currently characteristic of the current state and the process of regulating the activities of Islamic financial institutions with the basics of the introduction of Islamic banking in Kazakhstan. As a result of analytical research, the author clearly outlined the main provisions for regulating the activities of Islamic banks on the basis of three main positions, which are regulation by the state within the framework of general legislation, Sharia control, as well as regulation at the international level. In addition, this article provides a brief overview of the current state of Islamic banking in Kazakhstan, defines the author's position in the context of the need to develop and implement a single and separate law on Islamic finance and Islamic banking.

In order to minimize the risks of crisis situations and form a more stable financial system, the Islamic economic model has become widespread in the world, which has determined the interest of the economic and scientific community in integrating its experience into the traditional financial model. The analysis of the banking sector in the regions implementing a pilot project to introduce Islamic banking revealed a number of problems and prospects. Firstly, the developed market conditions contribute to the adaptation of the principles of the Islamic banking model, and secondly, the availability of qualified personnel in the field of Islamic banking makes it possible to develop tactical and strategic plans for the development of a financial institution.

Keywords: Islamic finance, Islamic banking, Islamic banking products, religious norms and principles of Sharia, Sharia control of Islamic banks, Islamic financial institutions.

А.К. Акпанов¹, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор
С.Ж. Пралиева², кандидат экономических наук, ассоциированный профессор
^{1, 2} Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

Основы внедрения исламского банкинга в Казахстане и его текущая ситуация

Аннотация. Актуальность исследований деятельности исламского банкинга на финансовом рынке обусловлена не только интересом банкиров к инновационным финансовым продуктам для традиционных банков, но и разнообразием трактовки теоретических основ исламского банкинга, а также обсуждением необходимости использования опыта исламских банков в традиционной финансовой системе.

Предлагаемая научная статья в настоящее время характерна для современного состояния исламского банкинга в Казахстане с основами его внедрения и процесса регулирования деятельности исламских финансовых институтов. В результате аналитических исследований автором четко изложены основные положения регулирования деятельности исламских банков на основе трех основных принципов, которые являются общим законодательством, регулированием со стороны государства в рамках шариатского контроля, а также регулированием на международном уровне. Кроме того, в данной статье представлен краткий обзор современного состояния исламского банкинга в Казахстане, определена позиция автора в контексте необходимости разработки и внедрения единого и отдельного закона по исламскому финансированию и исламскому банкингу.

Исламская экономическая модель, которая выявила заинтересованность экономического и научного сообщества в внедрении своего опыта в традиционную финансовую модель, получила широкое распространение в мире с целью минимизации риска кризисных ситуаций и формирования более устойчивой финансовой системы. Проведенный анализ банковского сектора в регионах, реализующих пилотный проект по внедрению исламского банкинга, выявил ряд проблем и перспектив. Во-первых, развитая рыночная конъюнктура способствует адаптации принципов модели исламского банкинга, во-вторых, наличие квалифицированных кадров в области исламского банкинга позволяет разрабатывать тактические и стратегические планы развития финансового института.

Ключевые слова: исламские финансы, исламский банкинг, исламские банковские продукты, религиозные нормы и принципы Шариата, шариатский контроль исламских банков, исламские финансовые институты.

Д.Б. Муратова¹, экономика ғылымдарының кандидаты,

«Қаржы және есеп» кафедрасының доценті

А.Р. Калматов², 6В04117 – Қаржы мамандығының 4-курс студенті

^{1,2} М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

ҚАЗАҚСТАН ХАЛҚЫНЫҢ ҚАРЖЫЛАЙ САУАТТЫЛЫҒЫН АРТТЫРУ

Түйіндеме. Қаржылай сауаттылық қазіргі таңда өте өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Сондықтан, онымен түсіндіру жұмыстары қызу жүргізілуде. Себебі, мемлекет үшін де халықтың қаржылай сауатты болуы басты назарда. Және де мемлекет тарапынан халықтың сауаттылығын көтеру мақсатында көптеген іс-шаралар жасалуда. Қаржылай сауаттылық туралы әңгіме қозғамас бұрын, оған толық анықтама беріп, түсіндіру қажет деп ойлаймын. Үнемі қоғам талқысына түсіп жүрген, ел болашағы жастар үшін маңызды мәселенің бірі – қаржылық және құқықтық сауаттылық. Соңғы жылдары қаржы пирамидаларына алданып жүргендердің де, алаяқтық арқылы ақша жасайтындардың да қатары артуда. Осы орайда жауаптылар мен мемлекет алдында қарапайым халық пен жас буынның қаржылық сауаттылығын арттыру міндеті тұр.

Бұл ғылыми жұмыстың өзектілігі болып Қазақстан Республикасы халқының қаржылай сауаттылығын арттыру жолдарына ұсыныстар болып табылады. Себебі, қазіргі таңда халықтың қаржылай сауатты болуы, біріншіден халықтың өзінің табысын тиімді игеруі, ал, екіншіден халықтың қаржылай сауатты болуы жалпы мемлекеттің экономикалық тұрғыдан дамуына өз септігін тигізеді.

Сауатты халық, ол өзінің әрбір жасаған және жасайын деп жатқан іс-әрекетін байыппен, сонымен қатар ақылға сала отырып қабылдайды. Әр түрлі алаяқтардың құрбанына айналмай және өздеріде алаяқтыққа жол бермейтін елдің патриотты азаматы болады. Қаржылай сауатты болу дегеніміз – ол, ақша қаражаттарын табу, оны тиімді басқару және бөлу процестерін тиімді жүргізу болып табылады. Бізге мысал ретінде, Еуропа халқын алып қарасақ болады. Себебі, олардың халқында қаржылай сауаттылық жоғары деңгейде дамыған. Табыстарының бір бөлігін жинап, оны дұрыс бағытта инвестициялайды.

Түйінді сөздер: қаржы, сауаттылық, халық, ақша, пайыз, несие, инвестиция.

Кіріспе. Нарықтық экономикаға бағытталған мемлекет ретінде қаржылық білімді меңгеру қажеттілік десек те болады. Сонымен қаржылық сауаттылықты қалай арттырамыз? Пирамидаларға алданбау үшін оны қалай анықтаймыз? Осы сұрақтар төңірегінде әңгіме өрбітеміз.

Қаржылық сауаттылық – ақшаны басқару туралы білім. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, ақшасы көп адам емес, оны дұрыс басқара

білетіндер ғана жетістікке жетеді. Ақшаны басқаруда оны үнемдеу, есебін жүргізіп отыру, білімге, тұлғалық дамуға инвестиция құюмен қатар қазақстандық ретінде өз құқығымызды білу мен есепшоттардағы, дисконттық карталардағы жеке ақпараттарды құпия сақтаудың маңызы зор. Дәулет Төлеутайұлы – ақшаны басқару білімі туралы жеке кітап шығарып, осы бағытта кәсіби білімімен қазақша контент ұсынып жүрген экономистің бірі.

Қаржылық сауаттылық дегеніміз – қарапайым тілмен айтқанда қаржылық тәртіп, яғни өз бюджетінді басқара білу. Ол адамның өз-өзіне есеп беруінен басталады. Кез келген адам қарызға батпас үшін барынша үнемдеп, қаржылық сауаттылығын арттыру керек. Бұл екеуі де заман талабы. Ал біз көп жағдайда керісінше басқа адамның ақшасын санап кетеміз.

Қаржылық сауаттылықты арттыру стратегияларына келетін болсақ, Абай атамыз: «Егерде есті кісілердің қатарында болғың келсе, күніне бір мәрте, болмаса жұмасында бір, ең болмағанда айында бір, өзіңнен өзің есеп ал!» деген екен он бесінші қара сөзінде. Яғни, адам кірісі мен шығысын санап, өзіне есеп беруі керек. Екінші стратегия бойынша бір дүкендегі бағаны басқа дүкенмен салыстырып қарау қажет. Қай жерде арзан, қай жерде қымбат екеніне мән беру заңдылық. Адам қанша жерден бай болса да, бағаны бағамдағаны дұрыс. Қажетті дүниені ойланбай, бірден бір жерден ала салмаған жөн. Үшінші кезекте қаржылық қор тұр. Яғни адам тапқан табысының жоқ дегенде 10%-ын жинап отыруы керек. Жиі еститінім, қазақстандықтар ақшаның қайда кетіп қалғанын білмеймін деп жатады. Оның барлығы осы қаржылық сауатсыздықтан туындайды. Тағы бір айта кетерлік жайт, адам жиі садақа беретін болса, тапқан табысы берекелі болады. Адам өзінің тапқан ақшасының несібесін көреді. Себебі кей азаматтар 1 миллион немесе 500 мың табыс тауып отырса да, ұқсата алмайды. Керісінше 100 мың тапса да берекетін көріп, отбасын асырап, тіпті, үй сатып алып жатқан азаматтарды кездестіргенмін, – дейді ол.

Сараптамалық бөлім. Статистикаға сүйенсек, қазақстандықтардың 3/1-і отбасылық кіріс пен шығысын тексеріп, жүйелі есеп жүргізбейді. Қажет кезінде оңды-солды несие алып, қарызданып, төлейтін уақыты туғанда шақшадай басы шарадай болып жүргендер жетерлік. Тіпті, тұтынушылық несие алу бойынша біздің ел рекордтық көрсеткішке жеткен. Дамыған елдерде несиеге жұмсалатын қаражаттың көлемі адамның жеке табысының 20%-ынан аспайды екен. Бұл шынымен халықтың қажеттілігінен туындап отыр ма? Ол жайлы экономист Дәулет Төлеутайұлы: «Бізде азаматтар ақшасын үнемдемейді, қаржылық сауаттылығы төмен болған соң үлкен үстемелерге қарамай, құдды тегін балық үлестіргендей несиеге бас ұрады. Ал дамыған елдердің тәжірибесіне қарасақ, несиеге жұмсалатын қаражаттың көлемі табысының 20%-ынан аспайды. Сондықтан біздің халық та осыны үйренуі керек. Қазақстандықтар несиені рәсімдеу үшін табысына қарамай, өтірік табыс көрсеткішін келтіріп жатады. Қарызды алу бөлек, оның қайтарымы бар. Ол үшін ең алдымен қаржыны жоспарлы түрде жұмсауды үйренген жөн. Дүкенге бармас бұрын, алатын заттардың тізімін жасап, кететін шығындарды есептеп шығу керек. Кеткен шығындарды есептеп жүріңіз немесе арнайы кітапша арнап, соған жазып отырғаныңыз дұрыс. Сол кезде

қаржыңыздың қайда кеткенін бақылай аласыз. Ай соңында жазған кітапшаңызға назар салыңыз. Артық шығындарды көріп, ақша ұстаудағы өз кемшілігіңізді байқауға болады. Дүкеннен қалған тиындарды кез-келген жерге қалдырмаңыз. Есіңізде болсын, ақша тиыннан құралады. Ұсақ тиындарды жинауды әдетке айналдыру керек. Күндердің күнінде ақшаныздың қалай көбейгенін өзіңіз де байқамай қаласыз», – дейді.

ҚР Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі қаржылық пирамидалар белгілерінің тізімін бекітті, оған жосықсыз мінез-құлық практикасының 39 өлшемшарты кіреді. Қаржылық алаяқтық және қаржы пирамидаларына қарсы іс-қимыл жөніндегі ведомствоаралық жұмыс тобы аталған агенттік жанынан 2020 жылы құрылды. Оның құрамына ҚР Ішкі істер министрлігі, Ақпарат және қоғамдық даму министрлігі, Бас прокуратура, Қаржы мониторингі агенттігі, Қазақстан Ұлттық Банкінің өкілдері кіреді. Яғни алаяқтық әрекет туралы ақпарат келіп, ол дәлелденгеннен кейін қылмыстық іс қозғалады. Нәтижесінде адамдардың ақшасын заңсыз алатын компанияның веб-сайты бұғатталады. Мәселен, мемлекеттік органдар 2022 жылдың бірінші жартыжылдығында 3 мыңнан астам сайтты бұғаттап, 44 қылмыстық іс қозғаған [1].

Қаржы пирамидасын қалай анықтаймыз? Оған алданбау үшін не істеу керек? Классикалық қаржы пирамидаларының негізгі белгілеріне несие, микронесие беру, аударымдар мен төлемдерді жүзеге асыруға лицензияның/есептік тіркеудің болмауы, интернет желісінде, оның ішінде әлеуметтік желілерде, жоғары кіріс пен пассивті кіріс алуға уәде беретін жаппай жарнаманың жүргізілуі, жаңа қатысушыларды тартқаны үшін сыйақы берілетіні туралы жалған ақпарат, компания мен компания басшысының қызметі туралы нақты анықтаманың болмауы, жобаның атауларында, символикаларында, жарнамаларда белгілі компанияларға, брендтерге ұқсас сөздерді, сөз тіркестерін және танымал адамдардың суреттерін қолдану, түрлі бағдарламалар негізінде халықтан автомобиль, пәтер, жер учаскелерін сатып алуға ақша қаражатын тарту жатады. Мұның барлығы – күнделікті айналамызда болып жатқан жайттар. Ал алаяқтың құрығына дұрыс ақпаратпен таныс емес, материалдық проблеманы оңай шешкісі келетін, «алма піс, аузыма түс» деп аяғын көтеріп жататындар бірден ілінеді. Алаяқтық әрекеттердің соңында қарызға батқан немесе ақшасынан айырылған, сан соққан сауатсыз адам ғана қалады. Сондықтан кез келген жағдайда асығыс шешім қабылдамас үшін ақпаратымен танысып, зерттеп, біліп алыңыз. Себебі қаржылық пирамиданың құрығына ілінгенді құтқару, тіпті, тәжірибелі мамандардың да қолынан келе бермейді.

Қаржылық сауаттылық – ақша қаражаттарын қалыптастыру және оны дұрыс жұмсау, күмәнді жобаларға қаражаттарды салмау, сонымен қатар, болашақ тәуекелдерді қабылдауда дұрыс шешімді таңдау [2]. Бұл тақырыпты ары қарай толық қарастырайық. Қаржы саласында мүмкін құралдарды қалай сәтті пайдалану керектігін түсіндіретін білім мен дағдылармен түсіндіреледі. Соның арқасында адам кіріс түсімін жинауды, бюджетін дұрыс болжауды және ұтымды жұмсауды меңгереді. Экономикадағы тұрақсыздық кезінде, алдыға сеніммен көруде жағдай жасайды. Әркім қаражат табуды және ол қаражатты әртүрлі өнімге, сонымен қатар қызмет көрсетуге жұмсай білетін болады. Қаржылай

сауаттылықтың кәсіби қаржы саласында неліктен өзекті екенін түсіну маңызды.

Егер біз бір жағынан қарайтын болсақ, айлықтан бастап айлыққа дейін қиындықтарға тап болатын көптеген адамдар бар екенін білеміз, олар өз капиталын қалағанын алмай-ақ арттырғысы келеді. Және де жиі кездесетін жағдай – несиені тиімсіз игеру салдарынан тәуелді болу. Алайда, кішігірім қаржы көзін тапса да, сол тапқан ақша қаражатын дұрыс басқара алатын адамдарда баршылық. Бірақ-та ондай адамдар саны санаулы десекте болады.

Барлығына қол жетімді қарапайым негіздер: отбасылық бюджетті бақылау, ең көп таралған қаржылық өнімдер мен қызметтерді сауатты пайдалану. Бұған банктік карталарды пайдалану, депозиттер бойынша кірісті есептеу, қарыздар (несиелер) бойынша дебиторлық берешекті есептеу, ақша аударымдарын жіберу, коммуналдық қызметтерге ақы төлеу кіреді. Біз күн сайын осындай әрекеттерге тап боламыз. Көптеген адамдар үшін қаржылық сауаттылық мәселесі маңызды болмауы мүмкін, ал кейбір адамдар тіпті бұл тақырыппен айналысқысы келмейді. Өзі үшін және жақындары үшін жоғары өмір сүру деңгейін құрғысы келетін адам, ақша табу, қосымша табыс көздерін табу, оны ұлғайтуға ұмтылу, қаржылық білімін дамытуға ұмтылады [3].

Қаржы қызметтерінің қарқынды дамуының қазіргі жағдайында, бөлшек өнімдерді онлайн-форматқа және жаңа цифрлық технологияларға түрлендіру, неғұрлым күрделі және бір мезгілде тәуекелді қаржы құралдарына сұранысты арттыру, халықтың қаржылық сауаттылығы мәселелері оларды өзектендіруді талап етеді. Халықтың қаржылық білімін арттыру қаржылық қызметтерді тұтынушылардың құқықтарын қорғау жүйесінің негізгі элементі, халықтың және бизнестің қаржылық қызметтерге үздіксіз қол жеткізуінің, қаржылық тұрақтылық пен қоғамдық әл-ауқатты қамтамасыз етудің шарты болып табылады.

Қаржылық сауаттылық дегеніміз келесі компоненттердің жиынтығы:

- қаржы қызметтері мен құралдарын пайдалана білу;
- өз қаржысын басқару дағдылары;
- халықтың қаржы жүйесі, оның жұмыс істеу қағидаттары, сондай-ақ қаржы қызметтері саласындағы тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы хабардар болу деңгейі.

Осылайша, халықтың қаржылық сауаттылығының жоғары деңгейі азаматтардың өмір сүру деңгейін арттыруға, ел экономикасына жеке инвесторлар қаражатының түсуіне, қаржы нарықтарындағы бәсекелестікті дамытуға, қаржылық тұрақтылықты нығайтуға және қоғамдық әл-ауқатты арттыруға ықпал етеді.

Қазақстан Республикасының үкіметінде халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру керектігін біледі. Соған байланысты 2020 жылдың мамыр айының 30-шы жұлдызында «Қаржылық сауаттылықты арттырудың 2020-2024 жылдарға арналған тұжырымдамасын бекіту» туралы № 338 қаулысы қабылданған болатын. Бұл тұжырымдама жайлықсықаша айтатын болсам, ел азаматтарының қаржылай сауаттылығы, оның ішінде, несие мәселесі, табысты тиімді пайдалану, жеңіл ақша табамын деп алданып қалмау, қазіргі таңдағы әлемнің барлағы цифрландыруға көшуіне байланысты онда да көптеген алаяқтардан абай

болу керектігі және олардың алаяқ екенін анықтау мен оларға өзі жайлы ешқандай мәліметтер хабарламау керектігі туралы айтылған болатын. Сонымен қатар, 2020-2024 жылдарға арналған қаржылық сауаттылықты арттыру тұжырымдамасы халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру саласындағы басымдықтарды, мақсаттар мен міндеттерді, мақсаттарға тиімді қол жеткізу және міндеттерді шешу тәсілдерін, нысаналы топтарды, тақырыптық басымдықтар мен жақсартуға арналған құралдарды айқындайды [2]. Бұл дегеніміз, мемлекеттің өзінде осы мәселенің үлкен көлемді екенін түсініп, алдын алу шараларын қабылдап жатқанын көріп отырмыз.

Халықтың көпшілігі өз табыстарын тиімді басқара алмау салдарынан, ақша қаражаттарын жоғалтып, көптеген қаржылық ұйымдарға қарыз болуын жалғастыруда. Осының салдарынан халықтың төлем қабілеттілігі төмендеп, өмір сүру деңгейі бірнеше жылға азайған. Бұл себеп-салдарлар әсерінен тек халық емес, сонымен қатар, елімізде қиын жағдайға түсіп отыр. Себебі, бұнын барлығы бір-бірімен өте тығыз байланысты болып келеді. Қаржылай сауаттылығы төмен азамат келесі іс-әрекеттерді жасайды. Олар, өзінің табысына қарағанда, шығындары көп болып табылады. Шығындарды есепке алмай, жұмсалынған ақша қаражаты әлбетте жетпейтін болады. Сонымен қатар, халықтың көбісі несие жайында ақпараттан хабарсыз. Оның көрінісі ретінде несие тұтынушылықтың жоғарғы деңгейі куә болып табылады.

Қазіргі кезде инфляция деңгейі өте жоғары. Ал, үкімет осы деңгейін тежеу мақсатында пайыздық мөлшерлемесін жоғарлатуда. Инфляцияны түсірудің бірде-бір жолы осы пайыз мөлшерлемесін көтеру болып табылады. Пайыз мөлшерлемесінің көтерілуі, ол әлбетте екінші деңгейлі коммерциялық банктердің өзінің несие бойынша пайыз мөлшерлемесінің өсуіне әкеліп соқтырады. Несие бойынша пайыздық мөлшерлемесінің өсуі, несие бойынша төленетін соманың жоғары болатындығының дәлелі. Халықтың табысы бұрынғыша болғанымен, оның төлем қабілеттілігі алдыңғы жылдағыдай болмайды. Өйткені, бүгінгі ақшаны, ертеңгі ақшамен салыстырға келмейді. Енді, инфляцияға байланысты несиенің де пайыздық мөлшерлемесіде көтерілді делік. Қаржылық білімі төмен азаматтар бұл оқиғалардың бір-бірімен қандай байланысы бар деп ойлауы мүмкін. Біз экономика саласының мамандарына бұл жағдай түсінікті болып келеді. Соны қарапайым халыққа түсіндіріп, олардың сауаттылығының артуына атсалысуымыз қажет. Несие алар алдында жақсылап ойланып, оны қандай мақсатта алмақ ойы бар. Алған жағдайда оны қайтаратын жағын ойластырып шешуі қажет. Егер бұл, қарапайым мәселелердің алдын алмайтын болса, оның соны несиені уақытылы қайтара алмау, көптеген қоңырау шалулар, шоттарды бұғаттау және т.б. іс-әрекеттер пайда болады. Осының нәтижесі қаржылық тәуелділік, уайым, ұрыс-жанжал және қайғылы оқиғаларға әкеліп соқтыруы мүмкін. Қаржылай сауатты болудың көмегі осындай жайлардың алдын алып, шешім қабылдауда көмектеседі.

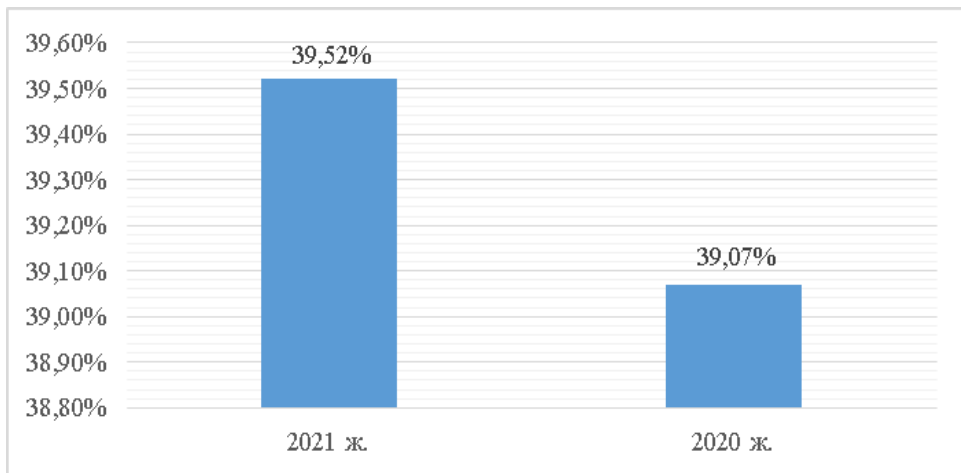
Келесі көп кездесетін мәселе жеңіл ақша табу жолдарында көптеген қаржылық пирамидалар мен алаяқтардың арбап алдауының жетегінде кетуі. Олардың көп айтатын сөздері, егер сіз осынша ақша салсаңыз, жұмыс жасамай-ақ белгілі бір уақыттан кейін одан екі есе пайдаға кеңелесіз деген бос уәделер. Осы сөздерге сеніп, қаншама халық өзінің

қаржыларынан айырылып жатады. Ақшаны табу қиын, ал оны жоғалту бір мезетте. Оған мысал ретінде бір қысқаша кітаптан оқыған оқиға жайлы айтып кетсем деп едім. Ол оқиға Вавилондағы ең бай адам жайлы оқулықтан алынған болатын. Вавилон елінде ең бай адам болыпты, оның есімі – Аркат. Бірақ-та бай болу жолында Аркат көп оқығаны бастан кешіріп, қаржылық сауаттылықтың болмауының салдарының қателіктер жасаған болатын. Бірде бай болудың жолын іздеп бір бай адамнан ақыл кеңес сұрауға барады. Ол бай адам оған бай болудың жолуын айтуым үшін менің саған қоятын бір шартым бар, – дейді. Ол шарт былай еді, екі күн ішінде заң сазпарағын жасау болатын. Өзінің алдына қойылған мәмілені орындаған Аркат, байдан баодың жолын сұрайды, сонда оның айтқан сөзі – табысының белгілі бір бөлігін жинап отыру және оны дұрыс бағытта инвестициялау керектігі жайлы айтылған болатын. Уақыт өте келе сол байдың айтқанындай табысының бір бөлігін жинайды. Сол жинаған ақшасына еселемекші болып, асыл тас алу мақсатында Тир қаласына сарап шегіп жүрген Азмұр кірпішшіге беріп жібереді. Ал, енді қателгі неде деп ойлауларыңыз мүмкін. Аркат дұрыс жасады, жинаған ақшасын еселеу мақсатында асыл тас алып, оны сатып, пайда көреді деулеріңіз мүмкін. Оның ойы дұрыс болатын, бірақ-та жасаған қателігімына да етін. Ақшаны табыстаған адам кірпішші, оның асыл тас жайлы хабары мүлдем жоқ. Ал, енді өзі білмейтін затты адам қалай оның шын мәнінде асыл тас, не қарапайым тас екенін ажыратады. Аркаттың қателігі осында болатын. Егер сіз табысыңыздың белгілі бір бөлігін жинап, оны еселегеніз келсе, онда оны дұрыс бағытта қаржыландыра білу керек. Және де өз ісінің мамандарының көмегімен оны еселеу қажет [5].

Нәтижелер мен талқылаулар. Енді осы аталған қателіктерді жасамас үшін қандай іс-әрекеттер жасау керектігі жайлы айта өтсек болады. Бірінші, кезекте жеңіл ақша табу деген ойдан арылу. Түсетін ақша қаражатын есепке алу және шығындар жайлы есепті жүргізу. Шығындарыңыз табысыңыздан асып кетпеуі тиіс. Табыстың оннан бір бөлігін болашаққа инвестиция ретінде жинақтау. Ол жинақтаған қаражат кейіннен сізге табыс әкеліп тұруы қажет. Ол үшін оны толық зерттеп барып, тексерілген жобаларды қаржыландыру. Одан да түскен табыста, сізге жұмыс жасауы керек. Сонда сіздің ақшаңыздың құны жоғалмайды. Несие бойынша айтатын болсам, оны рәсімдемес бұрын қандай мақсатта алмақшысыз соны толық зерттеп, ойланып шешім қабылдаңыз. Ақша қаражатын жинақтайтын болсаңыздар, олардың әртүрлі валютада диверсификация жасап отыр сақтаңыздар. Себебі бір ғана теңгеде сақтайтын болсаңыз, ол өзінің құнын басқа валютаға қарағанда төмендетсе, әлбетте сіздің жинағыңыздың да, құны жоғалады. Сондықтан сіздер әртүрлі валютада жинақтасаныздар бір валюта құнсызданса, басқа валюталар құнын жоғалтпай, өзіңіздің қорыңыз құнын сақтайды. Қаржылық жоспарлау – бұл адамға тура жолдан таймай және өз мақсаттарын орындауға көмектесетін өте күшті құрал. Егер сіз қаржылық жағдайды жақсартқыңыз келсе, мысалы, жаңа үй, автомобиль сатып алуға немесе балаларға білім алуға ақша жинағыңыз келсе, Сіз болашаққа жоспар құрудан бастауыңыз керек. Бұл жоспарлар межелі жерге жету үшін орындалатын карта сияқты. Қаржылық жоспарлаумен айналыса отырып, сіз өзіңіздің қаржылық жағдайыңыздың толық бейнесін көре

аласыз және шығындар мен кірістердің қандай баптарын түзету керек екенін мұқият бағалай аласыз. Сонымен қатар, алаяқтардың арбауына түспей, шешімді салқын қанды қабылдауларыңызды сұраймын.

Интернет желісінде қаржылық сауаттылық жайлы статистикалық мәліметтерге көз жүгірте өтейік. Қазақстан халқының қаржылық сауаттылық индексі өткен жылмен салыстырғанда 0,45 тармаққа өсіп, 2021 жылы 39,52%-ды құрады (2020 жылы бұл көрсеткіш 39,07%-ды құраған болатын) [4].



1-сурет. Қазақстан халқының қаржылық сауаттылық көрсеткіші

2021 жылы ең жоғары көрсеткіш «меншікті капиталды басқару» көрсеткіші бойынша – 42,57%, ең төмен көрсеткіш – «қаржы жүйесін білу» көрсеткіші бойынша – 35,45% тіркелді [4].



2-сурет. Қазақстан халқының меншікті капиталды басқаруы мен қаржы жүйесін білуі

Бұл ретте бір жыл ішінде бұл көрсеткіш 16 тармаққа артты (2020 жылы ол 19,3%-ды құрады). 2020 жылы 28%-дан, 2021 жылы 39,2%-ға дейін өзінің қаржылық басқаруы, қаржы жүйесі, құралдары мен қызметтері туралы жеткілікті ақпараты мен білімі бар қазақстандықтардың саны артты. Сонымен қатар, азаматтар, негізінен ер адамдар, ең қаржылық ақпараттандырылған. Сонымен қатар, «қаржылық қызметтерді пайдалану мүмкіндігі» көрсеткіші 40,56% құрады [4].

Меншікті қаржы қаражатын басқару бойынша жоғары деңгей Жамбыл, Солтүстік Қазақстан, Түркістан, Қостанай және Қызылорда облыстарында байқалады. Алматы, Ақмола және Шығыс Қазақстан облыстары тұрғындарының бұл тұрғыдағы деңгейі орташа бағаланады. Бір қызығы, зерттеу барысында ер адамдардың әйелдерге қарағанда ақша ұстауда ұқыптылық танытатыны анықталған. Жалпы, қоғамдық сипат тұрғысынан қарар болсақ, жоғары оқу орнын бітірген азаматтардың, кәсіпкерлердің, жеке және мемлекеттік компания өкілдерінің қаржылық қабілеті жоғарырақ. Көп жағдайда 18-29 жас аралығындағы жастар мен 60-75 жас аралығындағы қарт кісілер қаржы игеруде қиындыққа көп кезігеді екен [6].

Зерттеу арқылы мәлім болғандай, қазақстандықтардың 42,8%-ының жеке бюджеті бар, ал сұралғандардың үштен бірі отбасылық бюджет мәселесін (29,9%) жұбайымен (зайыбымен) бірлесе отырып жүргізеді. Сауалдамаға қатысушылардың көбі (46,3%) олардың сатып алуға мүмкіндігі бар-жоғын мұқият ойластыратынын, 0,6%-ы мұндай бағалауды жасамайтындығын айтқан.

«Сауалдамаға қатысушылардың 36,4%-ы тұрақты жинақ жасайды, ал 37,9%-ы мүмкіндігіне қарай белгілі бір ақша сомасын жинайды. Респонденттердің 36,04%-ында шығындарды жоспарлау әдеті бар, 37,1%-ы кейде мұны істеуге тырысады, ал 2,2%-ы ешқашан істемейді. 40%-ға жуық қатысушы кейде ақша салу арқылы тәуекелге баруға дайын (мысалы, бағалы қағаздарға), 18,4%-ы мұны істеуге мүлде дайын емес», деп жазады агенттік.

Зерттеудің тағы бір нәтижесі – ең танымал қаржылық қызметтердің анықталуы. Азаматтар көп тұтынатын қаржылық қызмет не болмаса тауарлардың көш басында – тауар несиесі (37,4%) тұр. Одан кейін көпшілік ағымдағы шот пен банк депозитіне де жиі жүгінеді. Ал зейнетақы аннуитеті, білім беру депозиті, акция, облигация және инвестициялық пай қоры сияқты қаржы құралдарын пайдаланушылар үлесі тым төмен. Сонымен қатар соңғы бірер жыл көлемінде тұрғындардың банктердің мобильді қосымшаларын жаппай қолдануға көшкенін де айта кету керек. Нарықтағы бұл тенденцияға COVID-19 пандемиясы да ерекше әсер етті.

Қорытынды. «Жалпы алғанда, зерттеу кейбір респонденттердің қаржылық қызметтердің сараланған жиынтығымен жақсы таныс болмаса да, қаржылық қызметті таңдау процесіне жан-жақты қарап, шартты мұқият зерттей бастағанын көрсетті. Мәселен, респонденттердің 44,9%-ы, олардың айтуынша, шартқа тек оны оқып, барлық жағдайын түсіндіргеннен кейін қол қояды. Менеджерлерге қосымша сұрақтар қояды және талаптарды зерттейді, респонденттердің 21,8%-ы сұрақсыз қол қояды, өйткені мұның бәрін түсіну оларға қиын», деп жазады агенттік.

Ал сауалдамаға қатысушылардың жартысынан көбі екінші деңгейдегі банктердің функционалын, сондай-ақ Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі мен Қазақстан Ұлттық банкінің атынан реттеушінің міндеттерін жақсы түсінетінін мәлім еткен. Жалпы, зерттеуге 10 мың респондент қатысса, соның 23%-ы – 18-29, 63%-ы – 30-49, 13%-ы – 50-63, 2%-ы – 63 жастан жоғары азаматтар. Сауалдама Нұр-Сұлтан, Алматы мен Шымкент сияқты республикалық маңызы бар 3 қалада және Қазақстанның 14 өңірінде жүргізілген.

Зерттеудің мақсаты Қазақстан Республикасы азаматтарының қаржы құралдарын, олардың мүмкіндіктері мен функцияларын білуі мен түсінуін айқындау, сондай-ақ халықтың қаржылық құзыреттілігін, азаматтардың қаржы нарығына қатысуын, халықтың ақпараты мен білім беру қажеттіліктерін қоса алғанда, қаржылық қызметтердің қолжетімділігін бағалау болып табылады. Қорытындылай келе, әрбір қазақстан халқының қаржылай сауатты болуы, ол, біздің болашағымыздың тірегі және еліміздің экономикалық-әлеуметтік дамуымыздың бірден-бір кілті деп айтсақ дұрыс деп түсінемін.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Джакупова А.К. Қаржылық сауаттылық негіздері: Оқулық экономика мамандықтарының студенттеріне арналған. Алматы. – 2019.
2. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P2000000338>
3. <https://solva.kz/kz/finstudy/arzhyly-sauattyly-degenimiz-ne-zh-ne-ol-ne-shin-azhet-2/>
4. <https://fingramota.kz/kk/sociologicheskoe-issledovanie-po-finansovoj-gramotnosti>
5. Джордж Клейсон оқулық Вавилондағы ең бай адам. – 2021.
6. <https://egemen.kz/article/306024-qardgylyq-sauattylyq-qay-denhgeyde>

D.B. Muratova¹, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Finance and Accounting

A.R. Kalmatov², 4-year student majoring in 6B04117-Finance

^{1,2} Taraz Regional University named after M.Kh. Dulati, Taraz, Kazakhstan

Improving financial literacy of the population of Kazakhstan

Abstract. Financial literacy is currently one of the most pressing issues. Therefore, active explanatory work is being carried out with him. Because for the state, the priority is financial literacy of the population. And on the part of the state, a lot of work is being done to improve the literacy of the population. Before talking about financial literacy, I think it is necessary to give her a detailed certificate and clarify.

Financial and legal literacy is one of the important issues for young people who are constantly in public discussion. In recent years, the number of both cheated financial pyramids and fraudsters has been growing. In this regard, the responsible and the state

are faced with the task of improving the financial literacy of the common people and the younger generation.

The relevance of this scientific work is the recommendations on ways to improve the financial literacy of the population of the Republic of Kazakhstan. This is due to the fact that today the financial literacy of the population, firstly, the effective development of their income by the population, and secondly, the financial literacy of the population contributes to the economic development of the state as a whole.

A literate people, he takes everything he does and is going to do seriously, as well as reason. There will be a patriotic citizen of the country who will not fall victim to various scammers and will not allow themselves to be deceived. To be financially competent means to effectively conduct the processes of finding, managing and distributing funds. As an example, we can take the people of Europe. This is due to the fact that their population has a high level of financial literacy. He collects part of his income and invests it in the right direction.

Keyword: finance, literacy, population, money, interest, credit, investment.

Д.Б. Муратова¹, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансы и учет»

А.Р. Калматов², студент 4-курса специальности 6В04117 – Финансы
^{1, 2} Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Повышение финансовой грамотности населения Казахстана

Аннотация. Финансовая грамотность в настоящее время является одним из наиболее актуальных вопросов. Поэтому с ним ведется активная разъяснительная работа. Потому что и для государства в приоритете – финансовая грамотность населения. И со стороны государства проводится большая работа по повышению грамотности населения. Прежде чем говорить о финансовой грамотности, думаю, надо дать ей подробную справку и разъяснить.

Финансовая и правовая грамотность является одним из важных вопросов для молодежи, которая постоянно находится на общественном обсуждении. В последние годы растет число как обманутых финансовыми пирамидами, так и мошенников. В этой связи перед ответственными и государством стоит задача повышения финансовой грамотности простого народа и молодого поколения.

Актуальность данной научной работы заключается в рекомендациях по повышению финансовой грамотности населения Республики Казахстан. Это связано с тем, что в настоящее время финансово грамотное население, во-первых, эффективно освоение населением своих доходов, а во-вторых, финансово грамотное население способствует экономическому развитию государства в целом.

Грамотный народ, он воспринимает все, что он делает и собирается делать, серьезно, а также с умом. Становится патриотичным гражданином страны, не становясь жертвой различных мошенников и не допуская в себе мошенничества. Быть финансово грамотным – это значит зарабатывать деньги, эффективно управлять ими и эффективно вести процессы распределения. В качестве примера можно привести население Европы. Это связано с тем, что у их населения очень развита финансовая грамотность. Собирает часть своих доходов и вкладывает их в нужное русло.

Ключевые слова: финансы, грамотность, население, деньги, проценты, кредит, инвестиции.

А.Б. Исмаилова¹, экономика ғылымдарының магистрі,

«Қаржы және есеп» кафедрасының оқытушысы,

Ф.С. Тамабек², 6В04117 – Қаржы мамандығының 4-курс студенті

^{1,2} М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

БАНКТИҢ ҚЫЗМЕТІ МЕН ҚАРЖЫЛЫҚ НӘТИЖЕЛЕРІН ТАЛДАУ

Түйіндеме. Бұл ғылыми жобаның өзектілігі болып Қазақстан Республикасында екінші деңгейдегі банктердің несиелік тәуекелдерін басқаруды жүйелі зерделеу кезінде төменде аталған проблемалардың шешімдерін іздеуде арнайы теориялық, әдіснамалық және практикалық тәсілдерді қолдануы болып табылады.

Проблемалық қарыздарды тиімді басқару банктердің маңызды міндеттерінің бірі болып табылады. Себебі Шетелдегі банктердің банкроттықтарының көпшілігі активтерді басқарудың нашарлығымен және ең бастысы дебиторлық берешекті басқарумен байланысты.

Қазақстандық коммерциялық банктер үшін мұндай проблеманың екі жақты көрінісі бар екені жасырын емес, яғни олардың несиелік портфельдеріндегі мерзімі өткен және күмәнді несиелердің үлесі дамыған елдердің банктерінің үлесінен екі-үш есе артық. Осылайша, әрбір Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктерінің тиімділігі және тұтастай алғанда елдің банк секторының тұрақтылығы несиелік тәуекелдерді басқару тиімділігінің жоғарылауымен тікелей байланысты, әсіресе маңыздылығы артып келе жатқан қазіргі қаржы дағдарысы жағдайында. Мұндай экономикалық қатынастарды жиі ақша немесе қаржы қатынастары деп атайды, қаржы қатынастары ақша қатынастарының бір бөлігі болып саналғанымен, ол ақша қозғалысы кезінде ғана пайда болады және орталықтандырылған және орталықтандырылмаған ақша қорларын қалыптастырып, пайдаланумен қосарлана жүреді. Банктің қаржы жағдайы осы банктің белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мен өзінің міндеттемелерін уақтылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді.

Түйінді сөздер: банк, несие, тәуекелдерді басқару, коммерциялық банк, қор, қаржы, несиелік тәуекел, қаражат.

Кіріспе. Нарық жағдайында банктің өміршеңдігінің кепілі мен жағдайының орнықтылығының негізі оның қаржы тұрақтылығы болып табылады. Ол ақша қаражаттарын еркін алмастыра отырып қолданып, тиімді пайдалану жолымен қызметтің үздіксіз процесін қамтамасыз ете алатын өзінің қаржы ресурстары жағдайын көрсетеді.

Банктің тұрақты қаржы жағдайын қалыптастыруда оның контрагенттерімен (салық органдары және тағы басқалар) өзара қарым-қатынасы үлкен әсер етеді. Сондықтан да серіктестермен реттелген іскерлік қатынаста болу – жақсы қаржы жағдайының бірден-бір шарты

болып табылады. Әрине, акционерлер өз жинақ қорларын тұрақты тиімділікке ие және дивидендтерді ұқыпты төлейтін қаржы жағдайы тұрақты банкке салады. Инвестициялық тартымдылығы болуы үшін, тек бүгінгі күні ғана емес, болашақта да банктің қаржы жағдайы көршісіне қарағанда жақсы болуы тиіс. Сондай-ақ, бұл жыл сайын облигациясы бойынша белгілі бір пайызбен алғысы келетін, ал қарыз мерзімі біткен уақытта – облигация құнын толық төлеуді талап ететін облигация иелеріне де қатысты. Кез келген субъектілер 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 қаржы жағдайын және бұл қарыздың қамтамасыз етілуін талап ете алады тексереді. Басқаша айтқанда, банктің қаржы жағдайы 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 [1].

Сараптамалық бөлім. Банктің қаржысы деп – капиталды қалыптастыру, меншікті қаржы ресурстарын жасау, қаржыландыру сыртқы көздерін тарту, оларды бөлу және пайдалану процесіндегі экономикалық қатынастарды айтады.

Коммерциялық банктердің қаржысын ұйымдастыру белгілі бір қағидаттарға негізделеді, олардың қатарына мыналар жатады:

- коммерциялық-шаруашылық есеп (қаржылық қызмет саласындағы дербестік, өзін-өзі қаржыландыру, қаржы-шаруашылық қызметінің қорытындысына ынталылық, оның нәтижелері үшін жауаптылық, банктің қызметіне бақылау жасау);

- жоспарлылық;
- меншіктің барлық нысандарының теңдігі;
- қаржы резервтерінің болуы.

Банктің жинақтаған ресурстарын табыс табу және өтімділігін қамтамасыз ету мақсатымен орналастыруын актив операциялары деп атайды.

Нәтижелер мен талқылаулар. Анықтама бойынша депозит капиталды жинаудың ең қауіпсіз түрі болып табылады. Пайыз әсіресе жоғары болмаса да, салым мерзімі аяқталғаннан кейін ақшаңызды міндетті түрде қайтаратыныңызға күмән жоқ. Инфляция мен валюта бағамының ауытқуынан болатын шығындарды азайтуға бола ма?

Сонымен, сіздің алғашқы қадамыңыз:

Банктің филиалдары мерзімді және сұранысқа ие депозиттер ашады, сондай-ақ Қазақстан Республикасының резиденттері және резидент .стері болып табылмайтын жеке тұлғалар үшін есеп айырысу шотын ашады. «Қазақстан Халық банкі» депозиттерінің ерекшеліктері:

- депозиттерді ашу және толықтыру қолма-қол ақшасыз да, қолма-қол ақшасыз да жүзеге асырылуы мүмкін;

- депозит енгізу мерзімі өткеннен кейін банк сіздің жазбаша өкіміңіз бойынша ақшаңызды басқа шоттарға, коммуналдық қызметтерге және басқа да қызмет түрлеріне аудара алады;

- жарна несие алудың кепілі бола алады, бұл жағдайда несие бойынша сыйақы мөлшерлемесі айтарлықтай төмендейді [2].

«Халық – үш валюта» – бұл мультивалюталық салым.

1) депозит талаптарына сәйкес, банктік салым шартына қол қойылған күні салымшыға үш түрлі валютада – ҚР ұлттық валютасында-теңгеде, АҚШ долларында және еуроға үш шот ашылады.

2) салымшының қалауы бойынша депозиттегі қаражат бір уақытта бір валютада немесе екі, үш валютада сақталуы мүмкін.

3) Салым мерзімі – 12, 24, 36 ай.

4) банктік салым шартының қолданылу мерзімі ішінде жинақ шотына қосымша төлем есептеледі және шоттан ішінара ақша қаражаты берілмейді.

5) депозиттің қолданылу мерзімі ішінде салымшының қалауы бойынша депозиттің барлық салымын немесе сомасының бір бөлігін бір валютадан екінші валютаға айырбастауға болады.

6) валюта айырбастау салымшының белгіленген нысан бойынша жасалған өтініші негізінде жүзеге асырылады.

7) айырбастау банк белгілеген күнге шетел валютасының айырбас бағамына сәйкес жүзеге асырылады.

8) сыйақы көрсетілген валютада Жинақ шоты ашылған/салым мерзімі ұзартылған күнге, салымның нақты сақталған мерзіміне және әрбір валютадағы депозиттегі нақты қалдық үшін белгіленген сыйақы мөлшерлемесі бар салым мерзіміне валютаның әрбір түрі үшін жеке есептеледі.

9) егер Шартта көрсетілген жарналарды енгізу мерзімі 12 айды құраса, сыйақы мөлшерлемесі жарналарды ұстап қалудың бүкіл кезеңі ішінде өзгеріссіз қалады [3].

Банктің депозиттік портфелін талдау

Депозиттердің жалпы көлемінің ұлғаюы заңды тұлғалардың банктік шоттарының толықтырылуына, сондай-ақ жеке тұлғалардың шоттарына қосымша қаражаттың түсуіне байланысты.

1-кесте. «Қазақстан Халық Банкі» АҚ-ның депозиттері

млн теңге

Тартылған депозиттер	2021 жыл	2022 жыл	Ауытқуы, млн тг	өсу қарқы- ны, %
Мерзімді депозиттердің жалпы көлемі	663,659	643,331	-20,328	96,9
Заңды тұлға депозиттері	381,139	384,832	3,693	100,9
Жеке тұлға депозиттері	282,520	258,499	-24,021	91,4
Ағымдағы депозиттердің көлемі	271,770	224,061	-47,709	82,4
Заңды тұлға депозиттері	196,618	151,713	-44,905	77,1
Жеке тұлға депозиттері	75,152	72,348	-2,804	96,2
Барлығы	935,429	867,392	-68,037	92,7

Яғни бұл кестеден көріп отырғанымыздай банктік жүйедегі резиденттердің жалпы көлемінің өсуі халықтың салымдарының көбеюі есебінен жүзеге асып отыр. Сонымен қатар, басым бөлігі әр түрлі депозиттерге орналастырылған болатын. Мерзімді депозиттердің жалпы көлемі ағымдағы депозиттердің көлемінен біршама көп екендігін көруге болады. 2021 жылы мерзімді депозиттер – 663,659 млн теңге болса, 2022 жылы 643,331 млн теңгеге болып, -20,328 млн теңгеге төмендегі көрінеді. Ағымдағы

депозиттердің сомасы 2022 жылы заңды тұлғалар бойынша 224,061 млн Теңгеге азайған, яғни 82,4%-ға өскенін байқаймыз. Ал жеке депозиттер 2022 жылы 72,348 млн теңгені құрайды [4].

2021 жылдың 31 желтоқсанына осы топтағы 10 үлкен клиенттердің құрамы жалпы соманың 45%%-ын құрайды. (31 желтоқсан 2022 жылы – 42% болып төмендеген).

2-кесте. «Қазақстан Халық Банкі» АҚ-ның салалар бойынша клиенттер шоттарын талдау

Көрсеткіштер	2021 ж.		2022 ж.		Ауытқуы, млн тг	өсу қарқыны, %
	млн тг	үлесі, %	млн тг	үлесі, %		
Жеке тұлғалар мен кәсіпкерлер	357,672	38	330,847	35	-26,825	92,5
Мұнай мен газ	206,185	22	279,458	11	73,273	135,5
Қарж. секторы	57,573	6	51,035	8	-6,538	88,6
Көтерме сауда	57,105	6	50,832	3	-6,273	89,0
Басқа тұтынушы қызметтері	55,889	6	14,044	6	-41,845	25,1
Тасымалдау	55,690	6	45,024	3	-10,666	80,8
Басқару	47,130	5	1,350	-	-48,48	2,8
Құрылыс	41,781	5	42,575	14	0,794	101,9
Энергетика	32,552	4	28,440	2	-4,112	87,3
Металлургия	2,724	-	2,183	17	-0,541	80,1
Мұнай мен газ тасымалдау	-	-	-	-	-	-
Басқалары	21,128	2	21,604	1	0,476	102,2
Барлығы	935,429	100	867,392	100	-68,037	92,7

Бұл кесте мәліметтеріне сүйенетін болсақ, онда клиенттер шоттарының секторлар бойыншаталданып отыр. Яғни жеке тұлғалар мен кәсіпкерлер қаражаттары сомасы 2021 жылы 38%-ды құраса, 2022 жылы 35%-ды құрап отыр. Ол деген біршама артқанын көруге болады. Және мұнай-газ саласындағы қаржы көлемі 2 есе артқаны, яғни 11%-дан 22%-ға өсті. Басқа салалар біршама орта көрсеткішті көрсетеді. Экономика салаалары бойынша мұнай-газ және жеке тұлғалар мен кәсіпкерлердің қаржысының көлемі жоғары.

Банк табыстылығы оның шаруашылық-қаржылық және коммерциялық қызметтерінің тиімділігінің негізгі көрсеткіші болып табылады. Табыстылық деңгейі банк қызметінің мақсатына, оның активі мен пассиві құрылымында қалыптасқан пропорциялар мен қатынастарына, банктік тәуекел, шығындар мен кірістерді басқару сапасына, өтімділікті қамтамасыз етуде қолданылатын әдістерге тәуелді болады. Осылайша банк табысының жалпы көлемі, динамикасы және құрылымы басқару тиімділігінің индикаторы болып табылады, бұл несие институттарына қоғамдық сенімді сақтау және нығайту үшін қажет [2].

Коммерциялық банктердің табыс көздері – ол дәстүрлі және дәстүрлі емес банк операциялары. Көрсетілетін қызметтерінің барлық түрлері бойынша банк табыстарды Пайыздар, комиссиянды сыйақылар, құнды қағаздар және валюталық құндылықтарды сатуға оң бағамдық айырмалар түрлерінде алады. Мысалы, факторинг бойынша – несиелердің проценттері + инкассациялық операциялар үшін комиссияндық сыйақылар және дебиторлардың бухгалтерлік есебін жүргізгені үшін сыйақылар+ кеңес бергені үшін төлемдер + келісім шарттарын орындамағаны үшін айыппұл. Коммерциялық банктердің табыстарын екі, үш және одан көп классификацияға топтастырады.

Бүгінгі таңда Қазақстандағы Инвестициялар деңгейі жеткіліксіз, өйткені қаражаттың көп бөлігі тұтынуға жұмсалады. Депозиттегі жинақ тек табыс деңгейімен ғана емес, сонымен бірге менталитеттің ерекшеліктерімен де байланысты. Осы және басқа да көптеген себептерге байланысты 1999 жылы 15 қарашада халықтың салымдарын қайтаруды қамтамасыз ету үшін жеке тұлғалардың салымдарын сақтандыру қоры құрылды, бұл салымшылардың банк жүйесіне деген сенімін және банктердегі уақытша бос қаражатқа қол жетімділігін арттырды [5].

Мұның бәрі салымшылардың қор мен банкке деген сенімін арттырады. Қазақстан Республикасының банк жүйесі қалыптасу және даму процесінде көптеген кезеңдерден өтті. Халықтың табысы, тіпті аз мөлшерде, соның ішінде басқа дакірістер біртіндеп өсуде. Қазіргі уақытта халық өз капиталын тиімді орналастыру жолдарын іздеуде. Сондықтан «салымдарды сақтандыру қорының қызметі және банк құпиясын сақтау туралы» Заңның қабылдануы қазіргі кезеңде депозиттер нарығын дамытудың перспективалы бағыттарының бірі болып табылады. Екінші деңгейдегі банктердегі жеке тұлғалардың салымдарын (салымдарын) міндетті ұжымдық қамтамасыз ету (сақтандыру) қағидалары қабылданды.

Қорытынды. Ғылыми жобаны қорытындылай келе, сіз келесі қорытындылар мен ұсыныстар жасай аласыз:

1. Несиелік тәуекел – бұл қарыз алушының сыртқы және ішкі факторлардың әсерінен банк алдындағы міндеттемелерін орындауын ішінара немесе толық жоғалту.

2. Әр түрлі банктер проблемалық қарыздың алдын алу үшін әр түрлі жұмыс істейді. Мысалы, кейбір банктер қарыз алушылармен белсенді жұмыс істейді, ал басқалары оларды коллекторлық агенттіктерге несиелік проблемалы деп танылғанға дейін береді. Несиелік көлемін азайту және міндеттемелеріңізді есептеу үшін қарыз алушының сенімсіздігіне байланысты ұлғаятын ықтимал несиелік дефолттары сомасына резервтер құру қажет. Алайда, мұндай резервтің көлемі үлкен болмауы керек, өйткені банк басқа клиенттерге несиелік бере алмайды.

Коллекторлық агенттіктермен серіктестікті проблемалық қарыздармен күресудің тиімді құралы ретінде сипаттауға болады. Себебі банк сіздің мерзімі өткен қарызыңызды оңай төлей алмайды және өте үлкен шығындарды талап етеді және коллекторлық агенттіктерде бәрі бар. Алайда, жинау қызметтерінің баға динамикасы тез өсуде. Сондықтан банктер төлемдерді жинау операциялары үшін автоматтандыру жүйесін қолдануы керек [6].

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Банковское дело: Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям/ под ред. д.э.н. У.М. Исакова – Алматы: Экономика. – 2011. – 385 с.
2. Феоктистов А.Г. Финансы и бизнес. Краткий курс: Учебное пособие. Москва. – 2011. – 449 с.
3. Тренив, Н.Н. Управление финансами. Москва: Финансы и статистика. – 2018. – 478 с.
4. Бобылева А.Э. финансовый менеджмент. М.: Издательство РОУ. – 2020. – 385 с.
5. Баканов М. Основы управления кредитными рисками в коммерческих банках. М., Финансист. – 2009. – 323 с.
6. Закон «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.04.2020 г.)

A.B. Ismailova¹, Master of Economics,

teacher of the Department of Finance and Accounting

F.S. Tamabek², 4-year student majoring in 6B04117-Finance

^{1,2} Taraz Regional University named after M.Kh. Dulati, Taraz, Kazakhstan

Analysis of the bank's activities and financial results

Abstract. The relevance of this research project is the use of special theoretical, methodological and practical approaches in the search for solutions to the problems mentioned below during the systematic study of credit risk management of second-level banks in the Republic of Kazakhstan.

Effective management of problem loans is one of the most important tasks of banks. This is because most of the bankruptcies of foreign banks are related to poor asset management and, most importantly, bad debt management.

It is not a secret that such a problem has a two-sided appearance for Kazakhstani commercial banks, that is, the share of overdue and doubtful loans in their credit portfolios is two to three times higher than the share of banks in developed countries. Thus, the efficiency of the second-tier banks of each Republic of Kazakhstan and the stability of the country's banking sector as a whole are directly related to the increased efficiency of credit risk management, especially in the context of the current financial crisis, which is becoming increasingly important. Such economic relations are often called monetary or financial relations, although financial relations are considered part of monetary relations, they arise only in the process of movement of bodies and go hand in hand with the formation and use of centralized and decentralized funds. The financial condition of the bank shows the financial stability of the bank in a certain period and its provision with financial resources for the continuous conduct of its business activities and timely repayment of its obligations.

Keywords: bank, credit, risk management, commercial bank, fund, finance, credit risk, funds.

А.Б. Исмаилова¹, магистр экономических наук,
преподаватель кафедры «Финансы и учет»
Ф.С. Тамабек², студент 4 курса специальности 6В04117 – Финансы
^{1, 2} Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз,
Казахстан

Анализ деятельности и финансовых результатов банка

Аннотация. Актуальность данного исследовательского проекта заключается в использовании специальных теоретических, методологических и практических подходов в поиске решения нижеизложенных проблем при систематическом изучении управления кредитным риском банков второго уровня в Республике Казахстан.

Эффективное управление проблемными кредитами является одной из важнейших задач банков. Это связано с тем, что большинство банкротств иностранных банков связано с плохим управлением активами и, что наиболее важно, с управлением плохими долгами.

Не секрет, что для казахстанских коммерческих банков такая проблема имеет двусторонний вид: доля просроченных и сомнительных кредитов в их кредитных портфелях в два-три раза превышает долю банков развитых стран. Таким образом, эффективность деятельности банков второго уровня каждой Республики Казахстан и стабильность банковского сектора страны в целом напрямую связаны с повышением эффективности управления кредитными рисками, особенно в условиях нынешнего финансового кризиса, который становится все более важным. Такие экономические отношения часто называют денежными или финансовыми отношениями, хотя финансовые отношения и считаются частью денежных отношений, они возникают только в процессе движения денег и идут рука об руку с образованием и использованием централизованных и децентрализованных денежных средств. Финансовое состояние банка показывает финансовую устойчивость банка в определенный период и его обеспеченность финансовыми ресурсами для непрерывного ведения его хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих обязательств.

Ключевые слова: банк, кредит, управление рисками, коммерческий банк, фонд, финансы, кредитный риск, фонды.

МРНТИ 06.52.13
УДК 338.1.

А.К. Рысбекова, докторант,
ДВА «Бизнес-администрирование в здравоохранении», руководитель
отдела по внедрению инновационных технологий «Национального
научного центра особо опасных инфекций имени Масгута Айкимбаева»
Министерства здравоохранения Республики Казахстан
Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы,
Казахстан

МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы и возможности коммерциализации научных разработок в нашей республике. Авторы изучили отечественный рынок научных исследований и выявили основные факторы, влияющие на результат коммерциализации. Исследование затронуло очень актуальную тему, поскольку успешная коммерциализация инноваций способствует развитию инноваций и экономики в целом. Продукт, прошедший успешную коммерциализацию, обеспечит производству или компании конкурентное преимущество и принесет пользу не только продавцу, но и покупателю, тем самым способствуя улучшению жизни населения, создавая благоприятные условия для жизни.

В статье выявлены факторы, влияющие на эффективную коммерциализацию инноваций, проанализированы существующие модели коммерциализации и даны рекомендации по успешной коммерциализации с использованием инструментов управления проектами. В ходе исследования авторы выявили ключевые барьеры на пути коммерциализации научных исследований и рассмотрели различные модели коммерциализации. Согласно исследованию, государственная поддержка играет важную роль в коммерциализации научных исследований.

В ходе исследования авторы выявили недостатки в правовом обеспечении процесса коммерциализации инноваций, что, в свою очередь, тормозит развитие коммерциализации научных исследований. Авторы предложили адаптировать их в соответствии с условиями местного рынка. Результаты исследования позволили авторам предложить ряд мер по совершенствованию механизма коммерциализации научных исследований в стране.

Ключевые слова: управление проектами, инструменты, коммерциализация, исследования, модели, инновации, конкурентоспособность, юридическая поддержка.

Введение. Инновации упрощают нашу жизнь, и они необходимы для развития различных сфер экономики. Инновации часто основываются на

научных разработках, которые выводят производство на новый уровень. Поэтому большинство ведущих стран вкладывают большие ресурсы в создание научных разработок.

Мы хотели бы отметить, что существует настоятельная необходимость найти способ эффективной коммерциализации технологий в Казахстане в условиях формирующейся экономики, основанной на знаниях и предпринимательском таланте. Главным фактором дальнейшего развития и успеха в конкурентной борьбе являются не природные ресурсы и традиционное производство.

Движущими факторами являются идеи и инновации, особенно те, которые приняли форму научных разработок. Научные разработки, которые становятся одним из важнейших факторов производства. Это компоненты, которые обеспечивают дополнительную ценность любого продукта или услуги [1].

Важным аспектом в развитии инноваций является их коммерциализация. Проекты должны приносить прибыль их заинтересованным сторонам. В большинстве стран успешно реализуется не более 10% проектов. На пути коммерциализации существует много трудностей. Например, покровительствовать вашим научным разработкам. Этот процесс может занять до года. Затем необходимо принять решение о самостоятельной реализации проекта, продаже лицензии или продаже всех прав. Но такой проект может принести потрясающую прибыль, если проект преодолет все трудности и будет успешно реализован на практике. Поэтому авторы обращают внимание на эти проблемы и пытаются исследовать пути «правильной коммерциализации».

В статье обсуждаются проблемы и возможности коммерциализации научных разработок на наших местных рынках. Цель данного исследования – выявить основные факторы, влияющие на коммерциализацию научных разработок, и найти способ эффективной коммерциализации.

Многие авторы исследовали коммерциализацию научных разработок. Некоторые из них утверждают, что особый механизм коммерциализации, известный как «воронка выделения», применяется большинством офисов передачи технологий в университетах. Но меньше всего из них изучали модели коммерциализации научных разработок.

Интегрированная модель коммерциализации (ICM) отражает отношения сотрудничества между тремя партнерами в процессе: научно-исследовательским институтом, производителем оборудования. Информация и мероприятия, представленные в статье, позволяют на практике использовать проверенные, эффективные методы передачи инновационных решений и коммерциализации результатов исследований. Предполагая, что передача инновационных решений означает внедрение результатов исследовательских проектов в экономическую практику, т.е. для коммерческого использования в качестве прикладного проекта, поэтому результаты исследовательского проекта и прикладного проекта могут послужить основой для оценки правильности процесса внедрения.

До сих пор взаимосвязи между элементами процесса коммерциализации результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских проектов, реализуемых на основе разработанной автором интегрированной модели коммерциализации (ICM), подробно не представлены [2].

Эта модель описывает сотрудничество научно-исследовательского института с промышленными партнерами. ISM – это не простое воссоздание реальности, а намеренная трансформация, представляющая свойства, которые, по мнению автора, кажутся наиболее важными. Модель была использована для тестирования коммерциализации результатов научных проектов, реализованных в институте технологий.

Для разработки модели были очень тщательно проанализированы кейсы трех проектов, которые закончились успехом, и трех проектов, которые закончились неудачей. Статья посвящена управлению процессом передачи инновационных решений. На основе проведенного исследования была выявлена научная проблема, заключающаяся в уточнении взаимосвязей между элементами процессов коммерциализации результатов научно-исследовательских и проектов, осуществляемых в соответствии с интегрированной моделью сотрудничества между научно-исследовательским институтом и промышленным партнером.

Научно-исследовательская задача касалась построения, описания и анализа такой модели в аспекте эффективности проектов, реализуемых научно-исследовательским институтом. Метод «тематических исследований» был применен для анализа трех исследовательских проектов, которые были успешными, и трех проектов, которые потерпели неудачу. Термины «инновация» и «инновативность» часто встречаются в повседневном языке, но для предпринимателя и исследователя практический аспект инноваций играет решающую роль.

Инновации создаются благодаря сотрудничеству науки и бизнеса. Незаменимым источником инноваций является передача результатов научно-исследовательских работ и их адаптация для промышленного внедрения.

Исследовательская работа, описанная в статье, была ориентирована на явления, события и процессы в каналах передачи результатов исследований между создателем инновационных решений, т.е. научно-исследовательским институтом, и их пользователями, т.е. производителями оборудования [3].

Такой подход позволил выявить факторы, способствующие передаче знаний и инновационных решений, а также факторы, препятствующие этой передаче.

Экспериментальная часть. Коммерциализация инновации заключается в совместной работе разработчика идеи и заказчика. Процесс коммерциализации начинается со стадии определения коммерческих перспектив и заканчивается только на стадии реализации и получения прибыли от вновь представленного продукта. Коммерциализация результата научно-технической деятельности заключается в переносе полученных результатов на продукт или услугу и последующем их внедрении в промышленном масштабе [6].

Мы предлагаем структуру заинтересованных сторон процесса коммерциализации для лучшего понимания сути коммерциализации [4].

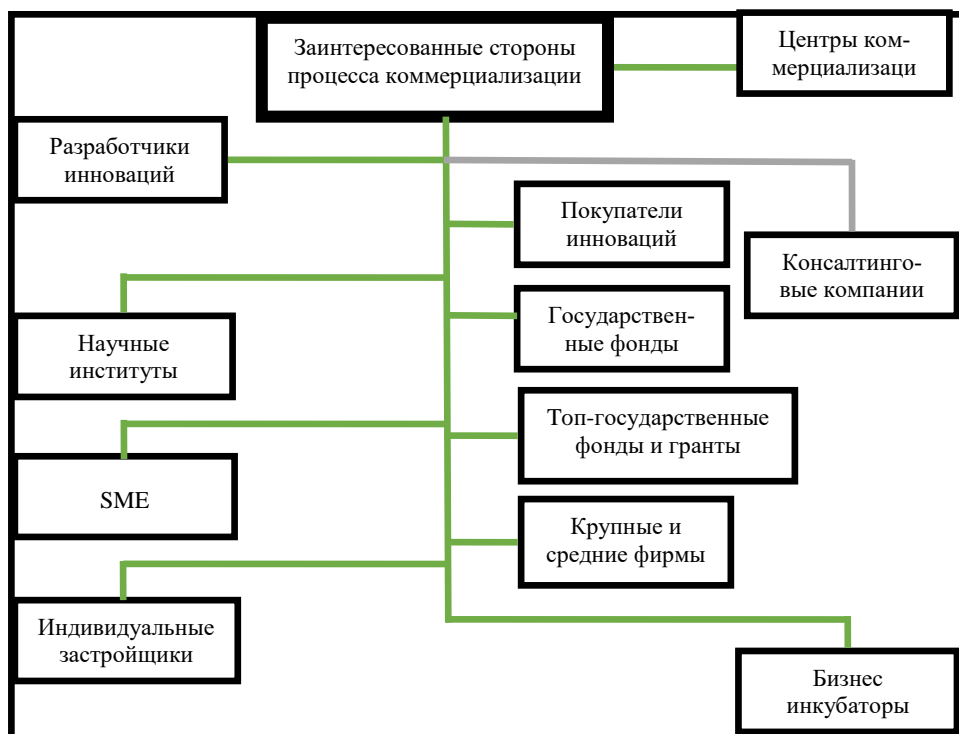


Рисунок 1 – Заинтересованные стороны процесса коммерциализации научных разработок

Примечание – разработано авторами

На рисунке 1 показано, что процесс коммерциализации включает в себя множество заинтересованных сторон на разных уровнях.

И важно участие всех членов этой структуры. Потому что это помогает достичь общего успеха при коммерциализации проекта или научной разработки. Но этого недостаточно для полного участия всех заинтересованных сторон. Важным фактором является правильный выбор подходящего метода коммерциализации [5].

У предприятия есть выбор: самостоятельно коммерциализировать проект и пройти все перечисленные выше этапы, либо можно продать лицензию, либо полностью все права. Каждый метод предоставляет разработчикам примеры возможностей для реализации. Размер прибыли от проекта также зависит от самого проекта. Это может быть продано, если вы создадите оборудование. Предприятие может предоставить инжиниринговые услуги, если вы предложите управленческие или технологические инновации. Вы можете просто продать лицензию на свою инновацию или сдать ее в аренду. Для этих целей, если это необходимо, предприятие может направить своего сотрудника на помощь партнеру для передачи секретов. Иногда можно применить несколько методов коммерциализации инноваций [6].

На рисунке 2 изображены основные способы коммерциализации инноваций и научных разработок.



Рисунок 2 – Способы коммерциализации научных разработок

Примечание – разработано авторами

Прежде чем выбрать метод коммерциализации, вам нужно рассмотреть каждый из них и выбрать тот, который лучше всего подходит для данной ситуации и для данного проекта. Потому что выбранный метод может оказаться неподходящим для вашей научной разработки или проекта и негативно сказаться на завершении работы. В настоящее время для системной поддержки процесса коммерциализации технологий используются конкретные модели. Многие из этих моделей изображены на рисунке 3 [7].

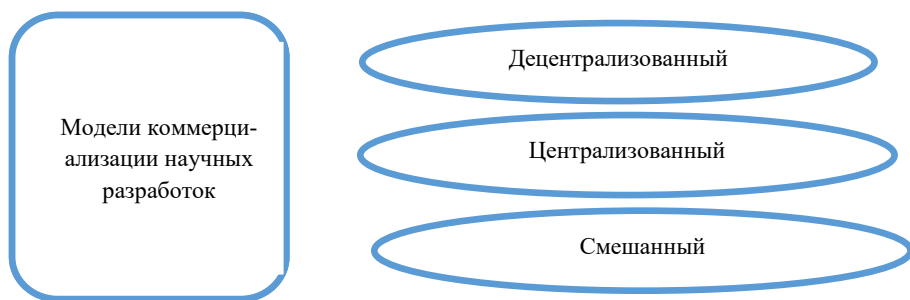


Рисунок 3 – Модели коммерциализации научных разработок

Примечание – разработано авторами

Коммерциализация использования результатов исследований, которая осуществляется за счет бюджетных средств в университетах и научных организациях, может быть реализована с использованием децентрализованной, централизованной и смешанной моделей. В рамках децентрализованной модели предприятие, ведущее исследовательскую деятельность, самостоятельно ищет направления коммерциализации и инвесторов для этого процесса, используя наиболее коммерциализированные методы экономической, социальной и информационной эффективности. В централизованной модели методы коммерциализации определяются организацией более высокого уровня, а организация-разработчик осуществляет только авторский надзор за продукцией, в ряде случаев перерабатывает научно-техническую продукцию с целью придания ей определенных потребительских свойств.

В смешанной модели некоторые из наиболее важных для государства разработок коммерциализируются по централизованной модели, менее важные разработки передаются в полную компетенцию организации-разработчика [8].

Преимуществом использования децентрализованной модели является высокая степень заинтересованности предприятия-разработчика в эффективной коммерциализации продуктов, которые наиболее востребованы с точки зрения рынка. Недостатком может быть возможная нехватка средств и инвесторов для доведения продукции до производства и конечного потребителя. В централизованной модели преимущества и недостатки прямо противоположны децентрализованной модели: доступность финансирования для продвижения разработок на рынок, но менее интенсивная

заинтересованность предприятия-разработчика в результатах коммерциализации научно-технической продукции. Использование одной из этих моделей обеспечивает практикам хорошие результаты при коммерциализации, поскольку они протестированы и адаптированы к конкретным организационным структурам. При высоком уровне активности государства в области перевода экономики в инновационное русло уровень правовых, организационных и экономических механизмов взаимодействия науки, производства и рынка все еще недостаточен. До сих пор не существует единых механизмов, которые могли бы оценивать, а также отбирать проекты и программы с высоким потенциалом производства и рынка, которые привлекли бы дополнительный капитал как казахстанских, так и иностранных инвесторов в отечественную экономику [9].

Авторы выделяют следующие проблемы в коммерциализации научных разработок в Казахстане.

Недостаточная разработанность проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в отечественной науке, незавершенность законодательства в этой области ставят эту проблему в ряд наиболее неисследованных. В связи с этим на сегодняшний день актуальной задачей является определение механизмов оптимизации процесса коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, позволяющих ее владельцу грамотно выбирать и реализовывать стратегию коммерциализации.

2. Основной проблемой коммерциализации на начальных этапах разработки является недостаточное внимание к патентным исследованиям, технологическому аудиту, маркетинговым исследованиям, конъюнктурным исследованиям, маркетинговым исследованиям в области маркетинга. Это влечет за собой нерациональное использование интеллектуальных и финансовых ресурсов. Поэтому люди, интересующиеся этой областью, сталкиваются с недостатком исследований и подробной информации.

Недостаточная проработанность проблемы коммерциализации научных разработок в отечественной науке, незавершенность законодательства в этой области ставят эту проблему в ряд наиболее неизученных, приводя в конечном итоге к некоторому отставанию теории от практики. В связи с этим на сегодняшний день актуальной задачей является определение механизмов оптимизации процесса коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, позволяющих ее владельцу грамотно выбирать и реализовывать стратегию коммерциализации [10].

4. Проблема поиска необходимых финансовых ресурсов для развития и инвесторов, которые будут готовы взять на себя все риски, связанные с этим процессом. Потому что некоторые ученые с хорошими идеями и разработками не смогли найти никаких ресурсов для реализации своих идей.

5. Проблема адекватной оценки коммерческой привлекательности технологии связана с тем, что практика поиска возможностей для коммерциализации научно-технической продукции еще недостаточно развита в постсоветских странах [8]. Соответственно, каждый застройщик ищет потенциальных покупателей и инвесторов, производит или вкладывает средства в его доработку до такого вида, который будет интересен

потребителям. Эти проблемы могут быть решены при участии правительства и других заинтересованных сторон.

Правительство должно защищать и поддерживать ученых с помощью гибких законов и программ. Авторы освещают особенности коммерциализации научно-технической продукции в Казахстане. Они предлагают следующую модель оптимизации коммерциализации научных разработок.

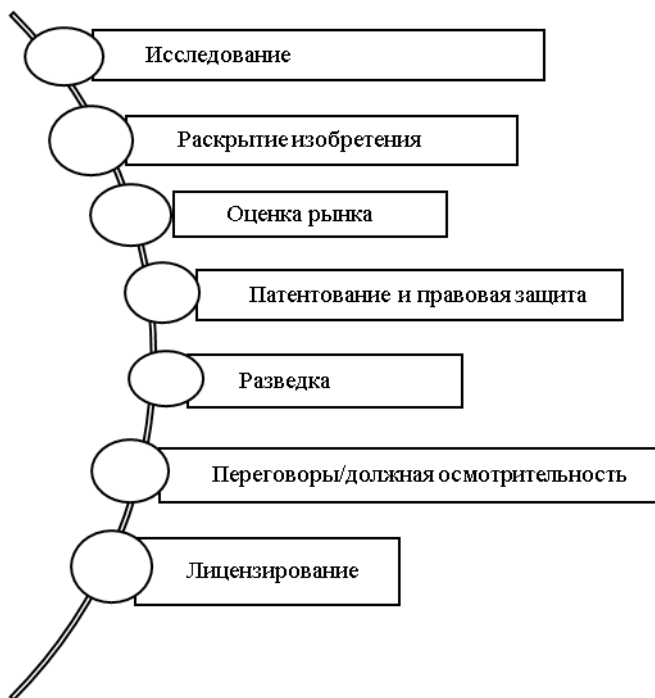


Рисунок 4 – Модель эффективной коммерциализации научных разработок

Примечание – разработано авторами

С помощью этой модели, изображенной на рисунке 4, авторы определили объекты-участников, которые взаимодействуют в процессе финансирования, создания и продвижения результатов научных разработок на рынок с коммерческой целью. Управление проектами – это один из способов совершенствования техники коммерциализации. Основываясь на проведенном анализе, можно сделать вывод, что для эффективной коммерциализации приборной продукции следует уделять большое внимание выбору метода коммерциализации, поскольку от этого зависит размер эффекта, который разработчик получит в будущем [11].

Результаты и обсуждения. На основе литературных исследований была сформулирована исследовательская задача, а именно построение интегрированной модели сотрудничества между научно-исследовательским институтом в сфере коммерциализации результатов научно-исследовательских работ. Для разработки модели был использован метод case-study для анализа трех успешных проектов и трех неудачных. Затем

был проведен сравнительный анализ и сделаны общие выводы, включая некоторые рекомендации для заинтересованных сторон процессов передачи технологий. Исследовательская работа также включала проверку интегрированной модели коммерциализации на примерах из института технологий.

Были использованы следующие методы исследования:

- анализ текстов;
- изучение литературы, позволяющей сформулировать исследовательскую проблему;
- множественное тематическое исследование для описания трех успешных проектов и трех неудачных,
- эвристический метод представления новых фактов и новых взаимосвязей, в частности, был полезен метод транспозиции,
- диагностический опрос, позволяющий собрать информацию о структурных и функциональных явлениях;
- математическая статистика, дающая практическую, общую информацию о процессе коммерциализации результатов исследований в аспекте удовлетворения требований и ожиданий промышленных партнеров [12].

Сравнительный анализ проектов включал ресурсы знаний, потребность в инновациях, разработку концепции, подготовку предложений, переговоры, источники финансирования, подготовку проектных заявок, контакты с партнерами и оценку управления проектом.

Были сопоставлены следующие виды деятельности, параметры и показатели: инициатор проекта, принцип финансирования, промышленный партнер/партнерши, исполнитель исследовательской работы, сотрудничающие учреждения, планируемые затраты, запланированная программа работ, контракты, отчеты, лицензионные соглашения, количество внедрений, лицензионные сборы. В результате сравнительного анализа можно сделать вывод, что основными причинами неудач проекта являются:

- Неточные формулировки контактов и соглашений – отсутствие подробного описания обязательств и наказаний за ненадлежащее выполнение контрактных обязательств. Организационные и формальные ошибки, отсутствие исследования рынка и недооценка стоимости проекта также являются причинами неудач проектов;
- Ошибки в управлении проектом – задержки в реализации запланированной программы работ, неправильная коммуникация между участниками проекта, приводящая к недоразумениям, дефицит текущей информации, ошибки, допущенные руководителем проекта, основывающим свое знание ситуации только на устной информации без какой-либо проверки на месте;
- Неправильное знание потребностей и ожиданий промышленных партнеров, а также юридических и формальных требований [13].

Факторами, которые оказывают решающее влияние на успех исследовательского проекта, являются:

Правильное планирование и текущий анализ хода работ.

- установление жизненного цикла исследовательского проекта;
- управление жизненным циклом исследовательского проекта;

- управление проектной командой;
- управление рисками;
- управление качеством;
- управление изменениями;
- мониторинг;
- оценка;
- закрытие проекта.

Неправильная реализация любого из вышеупомянутых элементов исследовательского проекта может привести к провалу всего предприятия [14].

Рекомендации по успешному управлению передачей инновационных решений и коммерциализацией результатов исследований основываясь на интегрированной модели коммерциализации (ICM) и многолетнем опыте автора в области управления инновационными проектами, можно сформулировать следующие рекомендации для заинтересованных сторон процесса коммерциализации:

- хорошее понимание экономических, экологических и социальных условий;
- хорошее понимание потребностей промышленного сектора (ресурсы знаний, спрос на инновации, информация о конкурентах);
- генерация идей, ориентированных на инновационные решения (исследовательские проекты, проводимые институтом, анализ потребностей и ожиданий потребителей, анализ продукции конкурентов, предложения производителей, мнения конечных пользователей, участие в конференциях, семинарах и ярмарках, анализ патентной базы, маркетинговые исследования, тесное сотрудничество с научными и промышленными партнерами);
- определение рыночного потенциала продукта (доступные альтернативные продукты, оценка продукта с точки зрения его инновационности, затрат, производственных возможностей и т.д.) [15] ;
- определение барьеров, которые могут носить законодательный, финансовый, организационный и институциональный характер;
- создание научно-исследовательского и делового консорциума;
- подготовка бизнес-плана;
- разработка коммерческого предложения;
- переговоры – в системе win-win рекомендуется проявлять большую гибкость.
- подготовка контракта, включая запланированную программу работ и источники финансирования. необходимо детально определить обязанности и ответственное отношение всех сторон, чтобы избежать неправильного толкования или недопонимания в ходе реализации проекта. важно следить за выполнением контракта в течение всего его срока действия;
- эффективное и правильное управление инновационным проектом должно включать оценку рисков и управление ими;
- маркетинговая и рекламная деятельность играет очень важную роль в процессе коммерциализации;

– совершенствование продукта в течение его жизненного цикла (может быть полезен периодический опрос удовлетворенности клиентов).

Эти рекомендации являются результатом анализа процессов передачи инновационных решений, проведенного на основе интегрированной модели коммерциализации (ICM) [16].

Заключение. В статье представлены результаты исследовательской работы, проведенной автором, в области коммерциализации технических, инновационных решений, полученных в результате реализации научных проектов в институте технологий.

Интегрированная модель коммерциализации (ICM) описывает отношения сотрудничества между научно-исследовательским институтом и его промышленными партнерами: производителями оборудования. Следует подчеркнуть, что эта модель преследует не только исследовательские и познавательные цели, но и утилитарные, которые позволяют всесторонне оценить процесс коммерциализации и предпринять корректирующие меры, когда они оказываются необходимыми.

– Существуют различные модели коммерциализации результатов научно-исследовательских проектов.

– Интегрированная модель, разработанная автором, представляет процесс коммерциализации с точки зрения научно-исследовательского института и может быть использована в качестве диагностического инструмента, позволяющего оценить эффективность передачи технологий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антонец В.Л., Нечаева Н.В., Хомкин К.А. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок. – М.: Дело. – 2019. – 320 с.

2. Баранчев В.П. Система коммерциализации технологий // Менеджмент сегодня. – 2020. – 1. – С. 14-28.

3. Житенко Е.Д. Трансферт технологий: причины успеха // ЭКО. – 2021. – 6. – С. 75-86.

4. Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Шахметова Е.А. Совершенствование механизма эффективной коммерциализации результатов научных исследований: кластер фармацевтики, биомедицины и биотехнологий // Региональная экономика: теория и практика. – 2022. – 40 (319). – С. 15-25.

5. Кудрявцева Т.Ю., Коваленко Я.В. Проблемы процесса коммерциализации инноваций в России. Сборник научных трудов 17-й международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. – 2019. – С. 223-232.

6. Лихолетов А. В., Лихолетов В.В., Пестунов М.А. Стратегии, модели и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности // Вестник Челябинского государственного университета. – 2019. – 9. – С. 19-27.

7. Прахар Я. Лицензирование как стратегия выхода на рынок и в глобальные цепочки поставок // Проблемы развития территории. – 2021. – 1 (63). – С. 54-61.

8. Audretsch D.B. Innovation, Growth and Survival // International Journal of Industrial Organization. – 2018. – 6. – P. 441-457.

9. Audretsch D.B., Lehmann E.E., Wright M. Technology transfer in a global economy // The Journal of Technology Transfer. – 2012. – 5. – P. 1-12.

10. Audretsch D.B., Thurik A.R. Capitalism and Democracy in the 21st Century: From the Managed to the Entrepreneurial Economy // Journal of Evolutionary Economics. – 2019. – 2. – P. 17-34.

11. Bauer S.M., Flagg J.F. Technology transfer and technology transfer intermediaries // Assistive Technology Outcomes and Benefits. – 2019. – Summer 1 (6). – P. 129-150.

12. Bjorkdahl J., Linder M. Formulating problems for commercializing new technologies: The case of environmental innovation // Scandinavian journal of management. – 2019. – 31. – P. 14-24.

А.К. Рысбекова, «Денсаулық сақтаудағы Бизнес-әкімшілендіру» ДВА докторанты, Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрлігінің «Масғұт Айкімбаев атындағы аса қауіпті инфекциялар Ұлттық ғылыми орталығы» инновациялық технологияларды енгізу бөлімінің басшысы
әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ.,
Қазақстан

Ғылыми эзірлемелерді коммерцияландыру модельдері

Түйіндеме. Мақалада республикамыздағы ғылыми эзірлемелерді коммерцияландырудың мәселелері мен мүмкіндіктері қарастырылады. Авторлар отандық ғылыми зерттеулер нарығын зерттеп, коммерцияландыру нәтижесіне эсер ететін негізгі факторларды анықтады. Зерттеу өте өзекті тақырыпты қозғады, өйткені инновацияларды сәтті коммерцияландыру инновациялар мен жалпы экономиканың дамуына ықпал етеді. Табысты коммерцияландырудан өткен өнім өндіріске немесе компанияға бәсекелестік артықшылық береді және сатушыға ғана емес, сатып алушыға да пайда әкеледі, осылайша өмір сүруге қолайлы жағдай жасай отырып, халықтың өмірін жақсартуға ықпал етеді.

Мақалада инновацияларды тиімді коммерцияландыруға эсер ететін факторлар анықталды, қолданыстағы коммерцияландыру үлгілері талданды және жобаны басқару құралдарын пайдалана отырып, табысты коммерцияландыру бойынша ұсыныстар берілді. Зерттеу барысында авторлар ғылыми зерттеулерді коммерцияландыру жолындағы негізгі кедергілерді анықтап, коммерцияландырудың әртүрлі үлгілерін қарастырды. Зерттеуге сәйкес, мемлекеттік қолдау ғылыми зерттеулерді коммерцияландыруда маңызды рөл атқарады.

Зерттеу барысында авторлар инновацияларды коммерцияландыру процесін құқықтық қамтамасыз етудегі кемшіліктерді анықтады, бұл өз кезегінде ғылыми зерттеулерді коммерцияландырудың дамуына кедергі келтіреді. Авторлар оларды жергілікті нарық жағдайларына сәйкес бейімдеуді ұсынды. Зерттеу нәтижелері авторларға елдегі ғылыми

зерттеулерді коммерцияландыру механизмін жетілдіру бойынша бірқатар шараларды ұсынуға мүмкіндік берді.

Түйінді сөздер: жобаларды басқару, құралдар, коммерцияландыру, зерттеулер, модельдер, инновациялар, бәсекеге қабілеттілік, құқықтық қолдау.

A.K. Rysbekova, PhD student, DBA «Business Administration in Healthcare», Head of the Department for the Introduction of Innovative Technologies of the «Masgut Aikimbayev National Scientific Center for Especially Dangerous Infections» of the Ministry of Health of the Republic of Kazakhstan al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan.

Models of commercialization of scientific developments

Abstract. The article discusses the problems and opportunities of commercialization of scientific developments in our republic. The authors studied the domestic market of scientific research and identified the main factors influencing the result of commercialization. The study touched upon a very relevant topic, since the successful commercialization of innovations contributes to the development of innovation and the economy as a whole. A product that has been successfully commercialized will provide a competitive advantage to a production or company and will benefit not only the seller, but also the buyer, thereby contributing to improving the life of the population, creating favorable living conditions.

The article identifies the factors influencing the effective commercialization of innovations, analyzes existing commercialization models and provides recommendations for successful commercialization using project management tools. In the course of the study, the authors identified key barriers to the commercialization of scientific research and considered various models of commercialization.

According to the study, government support plays an important role in the commercialization of scientific research. In the course of the study, the authors identified shortcomings in the legal support of the process of commercialization of innovations, which, in turn, hinders the development of commercialization of scientific research. The authors proposed to adapt them in accordance with the conditions of the local market. The results of the study allowed the authors to propose a number of measures to improve the mechanism of commercialization of scientific research in the country.

Keywords: project management, tools, commercialization, research, models, innovation, competitiveness, legal support.

R.D. Doszhan¹, PhD, associate professor
al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

TRANSFORMATION OF THE TARGET INDICATORS OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN

Abstract. The article is devoted to the study of the theoretical foundations of the transformation of target indicators of economic development. This article discusses the essence of target indicators in economic development and some of the key indicators that are usually used for this purpose. The authors summarize the transformation of the domestic economy, they considered possible and confirmed forms of manifestation, the main characteristics and features. In general, the article highlighted small and medium-sized businesses in the country, which suffered an economic downturn during the pandemic, and noted that it is possible to consider state support for them.

Thus, the comprehensive and competitive development of the economy today depends on how effectively our economy organizes market relations. Therefore, from now on, we must fully master the economy, fully master the mechanisms of functioning of the economy as a whole and a market economy in it, and strive to include them as a contribution to the development of the domestic economy.

The author analyzes the target indicators of the economy of Kazakhstan, which characterize socio-economic instability, periods of fluctuations, including growth and decline, socio-economic crisis.

Keywords: national economy, GDP, target indicators in economic development, transformation of economy, socio-economic relations.

This research has been/was/is funded by the Science Committee of the Ministry of Science and Higher Education of the Republic of Kazakhstan (Grant "Investigating the impact of macroeconomic, political, and digital processes on financial sustainability of Kazakhstan" No. AP19674948)

Introduction. Economic development is a multifaceted process that aims to improve the well-being and quality of life for individuals and communities within a country. It encompasses various dimensions, including economic growth, poverty reduction, access to education and healthcare, and overall human development. Target indicators for economic development are essential tools that help governments, policymakers, and international organizations measure progress and set goals in their pursuit of economic prosperity and social well-being.

Experimental part. Economic transformation is the process by which countries ensure and maintain long-term high-quality economic growth. Economic growth is of a higher quality when it is less uneven and more inclusive,

ensures sustained growth in productive employment, increases income distribution.

"Transformation" is understood as a radical transformation of the economic system as a result of changes in the structure, order of the system¹, others consider sufficient "any replacement of even individual constitutive features of the order by others, thanks to which the old order (or its separate area) is replaced by a new one" [1].

Transformation in economics refers to the long-term change in dominant economic activity in terms of the relative engagement of talented individuals or the prevalence of employment. The human economic system undergoes many deviations and deviations from its "normal" states, trends and developments [2].

A process where the major contribution to income, output, employment and gross domestic product of the economy is generated from sectors – other than agriculture, such as manufacturing, small scale industries, information and communication technology, capital intensive industries and the service sectors [3]. From an economic perspective, economic transformation is defined as a continuous process of shifting various resources from lower-productive activities to higher-productive activities, which can occur both within and between sectors [4].

For developing and emerging countries, how to trigger or accelerate such transformation is of primary interest. Most developed countries have typically experienced structural transformations during the development period, with resource movements over time from primary to higher-productive manufacturing, and then to even higher value-added services. Such structural transformation, together with within-sector productivity growth, has been widely identified as crucial for economic development and growth.

McMillan and Rodrik and that countries with a large share of exports in natural resources tend to experience growth-reducing structural transformation and, even if they have higher productivity, cannot absorb surplus labor from agriculture [5].

In a similar vein, Gollin, Jedwab, and Vollrath (2016), too, argued that natural resource exports drive urbanization without structural transformation because natural resources generate considerable surplus which is spent on urban goods and services, and urban employment tends to be in non-traded services. McMillan and Rodrik ((2011) also find that an undervalued (competitive) exchange rate, which operates effectively as a subsidy on industry and labor market characteristics [6].

There is no unambiguous vision among researchers of the essence of the transformation processes of socio-economic relations of the national economy. Moreover, there are practically no clear definitions of this definition. At the same time, the study remains logically incomplete: the types of transformation of socio-economic relations, the functions performed by it, the principles of its organization, properties, structure, nature of contradictions; vectors, forms, patterns, trends and consequences of manifestation; limits and stages of passage.

In this article we provide a literature review on the specific economic factors driving the transformation of target indicators for economic development of the country.

The main research question was "What specific economic factors are driving the transformation of target indicators for economic development in, and

how do these changes impact the overall economic growth and stability in the region?". This question provides a clear focus on Kazakhstan and the key factors affecting economic development, making it suitable for conducting research and analysis related to the transformation of target indicators in this specific context.

Results and discussion. Understanding how successful economic transformations should work in the conditions of a modern globalized economy. There is now ample evidence that globalization and openness can be important drivers of economic transformation.

Although the concept of economic transformation is not new, continuous and successful economic transformation is crucial for economic development. In particular, for developing countries and emerging market economies, the focus was on how to facilitate and support the continuous process of reallocation of resources from low-productivity to high-productivity activities.

Recent advances in international trade research have highlighted the effect of productivity at the macro level due to the heterogeneity of economic agents at the micro level. There is now a broad consensus that trade liberalization redistributes resources from less productive firms to more productive firms; moreover, as more workers are connected to higher technologies, aggregate productivity across the economy increases. In today's globalized world, understanding such technological transformations at the level of an individual employee and a firm should be necessary to understand economic transformations as a whole. Economic indicators serve as valuable tools for shaping government policies and formulating investment strategies. These quantifiable data sets offer insights that can facilitate the anticipation of forthcoming economic trends and provide early warning signals of shifts in the economic landscape, enabling proactive decision-making.

Target indicators serve as a means of quantifying progress toward specific economic development goals. They provide a clear and measurable way to assess whether a country is advancing or regressing in its development efforts. Without such indicators, it would be challenging to track and evaluate the impact of policies and interventions accurately (figure 1).

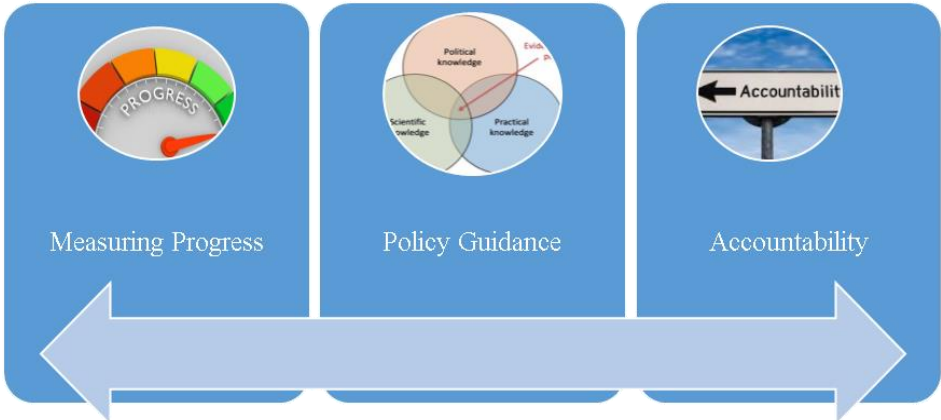


Figure 1 – The Significance of Target Indicators

Note – complied by author according to the source [1]

Target indicators play a crucial role in guiding policymaking. They help policymakers identify areas that require attention and resources, allowing for the formulation of evidence-based policies. For instance, if a country's indicator for access to clean drinking water falls below the target, policymakers can allocate resources to improve water infrastructure.

Target indicators create accountability mechanisms. When governments and international organizations commit to specific targets, they become answerable to their constituents and stakeholders. The presence of clear indicators allows for greater transparency in tracking the effectiveness of policies and investments.

Economic development is a complex and multifaceted concept, and there are various indicators and measures used to assess it. These indicators are often grouped into different categories to provide a comprehensive view of a country's economic development. Some key target indicators of economic development are given in the table 1.

These indicators are often used in combination to provide a more comprehensive understanding of a country's economic development. The specific indicators chosen may vary depending on the context and the goals of the analysis. Following we will make some analysis on the practice of the Kazakhstan's economy.

The BTI evaluates the level of economic change using seven criteria, comprising a total of 14 indicators. Our understanding of a market economy encompasses not just economic performance, competition policy, and property rights but also encompasses aspects like social security, compensation, equal opportunities, and sustainability [7].

Kazakhstan has experienced impressive economic growth. This growth has been primarily fueled by the initial wave of market-oriented reforms, the extraction of abundant mineral resources, and substantial foreign direct investment (FDI). As a result, Kazakhstan has transitioned into an upper middle-income economy, which has led to improved living standards and a reduction in poverty.

However, this economic progress conceals certain weaknesses and disparities within the country's development model. There are signs of decelerating economic growth, a widening wealth gap, and the concentration of power among the elite. Additionally, institutional weaknesses are apparent, indicating shortcomings in the resource-dependent and state-driven growth model. These issues raise concerns that Kazakhstan might become trapped in the "middle-income" stage without further advancement.

To address these challenges, Kazakhstan needs to undertake several key measures. First, it should enhance competition and invest in human capital. Additionally, efforts should be made to improve the performance of the public sector and state-owned enterprises (SOEs). Reforms related to carbon and energy pricing are essential to align with global trends toward decarbonization. Strengthening social safety nets and climate adaptation initiatives is also crucial.

Table 1 – Key target indicators of economic development

	Indicators	Description
1	Gross Domestic Product (GDP)	GDP measures the total value of all goods and services produced within a country's borders over a specific period. It is one of the most widely used indicators to assess the size and growth of an economy.
2	GDP per Capita	GDP per capita divides the total GDP of a country by its population. It provides an average income figure and can indicate the standard of living in a nation.
3	Income Inequality	Indicators like the Gini coefficient and income quintiles measure the distribution of income within a country. High income inequality can be a barrier to economic development and social stability.
4	Employment and Unemployment Rates	These indicators measure the percentage of the working-age population that is employed and those who are actively seeking but unable to find employment.
5	Poverty Rate	The percentage of the population living below the poverty line, often defined by a certain income threshold, is an important indicator of economic development.
6	Human Development Index (HDI)	The HDI combines indicators of life expectancy, education (such as literacy rates and school enrollment), and per capita income to assess the overall well-being and development of a population.
7	Infrastructure Development	This includes indicators like access to clean water, electricity, transportation networks, and internet connectivity. Infrastructure development is crucial for economic growth.
8	Foreign Direct Investment (FDI)	FDI measures the amount of investment from foreign entities into a country's economy. It can indicate the attractiveness of a nation's business environment.
9	Trade Balance	This indicator assesses the relationship between a country's exports and imports. A trade surplus (exports > imports) can be a positive sign of economic development.
10	Innovation and Research and Development (R&D)	Indicators related to innovation, such as patents filed, R&D spending, and the number of scientists and engineers, can reflect a country's technological advancement and competitiveness.
11	Environmental Sustainability	Indicators related to carbon emissions, natural resource depletion, and environmental conservation efforts are increasingly important in assessing sustainable economic development.
12	Access to Healthcare and Education	Measures of healthcare quality, vaccination rates, and access to education can influence both individual well-being and a country's overall development.
13	Political Stability and Rule of Law	The absence of political turmoil, corruption, and strong institutions that uphold the rule of law are essential for economic development.
14	Infrastructure Development	This includes indicators like access to clean water, electricity, transportation networks, and internet connectivity. Infrastructure development is crucial for economic growth.
Note – compiled by the authors on the source [2-4]		

Given Kazakhstan's heavy reliance on oil-related revenues and the global shift toward cleaner energy sources, it is imperative for the government to diversify the economy. Accelerating the transition to renewable energy is vital for ensuring long-term sustainability and resilience. This can be achieved through investments in renewable energy sources, the implementation of carbon taxes, and reforms in energy tariffs.

The Strategic Development Plan of the Republic of Kazakhstan until 2025 was initiated. Strategic Plan until 2025 launches the processes of the Third modernization of the country, and sets tasks for accelerated qualitative economic growth and improving the standard of living in the country.

The GDP growth rates have shown a positive trend for last 24 years, consistently increasing for 21 years, except for the pandemic year 2020 when there was a 2.6% economic contraction.

For independence time, GDP per capita has surged 13 times in terms of dollars and a remarkable 720 times in the national currency. In 1993, GDP per capita was approximately \$700, but by 2020, it had risen to \$9.1 thousand. In real terms, GDP grew by 2.4 times. Inflation has significantly decreased over time. In 1992, hyperinflation was rampant at 3,060.8%, but by 2019, it had slowed down to 5.4%. The lowest inflation rate was recorded in 2018, at just 1.9%.

Unemployment rates have dropped notably. Initially high at 7.5% in 1994, they reached a peak of 13.5% in 1999. However, active modernization of the economy, the establishment of new industries, and the promotion of entrepreneurship have brought unemployment down to 4.9%.

Kazakhstan has attracted over \$365 billion in foreign direct investment (FDI) from more than 120 countries during its years of independence. The European Union accounted for over 47% of these investments (\$8.9 billion in 2020), followed by 13% from the USA (\$2.2 billion), and about 11% from the UK and China. Other major investors include the Netherlands, Switzerland, France, Russia, Italy, Japan, Belgium, and Canada.

Investment in fixed assets has been on the rise, except for a few exceptions. Since 1991, real investments in the economy have grown 2.7 times, and in nominal terms, they have increased 21-fold, from 0.6 to 12.3 trillion tenge.

The export potential of Kazakhstan's economy has expanded significantly, with exports reaching over 100 countries worldwide. Key trading partners include the European Union, Russia, and China. Non-primary exports have also increased, exceeding \$15.7 billion in 2019 (and \$15.3 billion in 2020).

The share of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the economy has been growing and reached 31.6% of GDP in 2020. The goal is to increase this figure to 35% by 2025, with over 78% of GDP currently being generated by the private sector. SME output has doubled from 2010 to 2020, providing employment for 3.4 million people. The number of active business entities has also increased to 1.4 million [8].

The Human Development Index (HDI) is a summary measure of achievements in three key dimensions of human development: a long and healthy life, access to knowledge and a decent standard of living (figure 1, table 2). The HDI is the geometric mean of normalized indices for each of the three dimensions. This technical note describes the data sources and the steps to calculating HDI values [9].

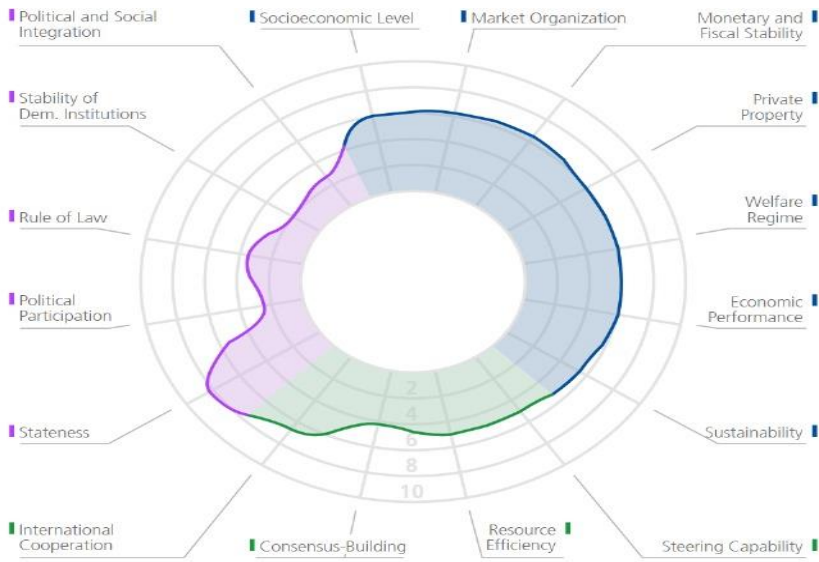


Figure 2 – Three key dimensions of human development index for Kazakhstan, 2022

Note – complied by author according to the source [7]

Table 2 – Human development index for Kazakhstan

Indexes (BTI)	Indicator	Ranking
Status Index	4,9	79
Democracy Status	3,8	99
Economy Status	6,0	45
Governance Index	4,6	79
Level of Difficulty	4,4	
Governance performance	5,2	75
Note – complied by author according to the source [7]		

According to the Human Development Index database, Kazakhstan achieved the 56th rank among 189 countries in 2023, placing it in the category of "very high development." The country has been making commendable progress in this regard. However, regarding the UNDP gender equality program, Kazakhstan has seen improvements in its index over the years. Yet, disparities persist in terms of access to economic resources and political representation, and there is a growing issue of linguistic isolation (table 3).

As per the World Bank's "World Development Indicators for 2022" report, the percentage of the population living on less than \$3.2 per day was 0.3% in 2019, remaining unchanged from 2017. While there isn't data available for subsequent years, it is likely that this percentage remained stable, at least until the onset of the COVID-19 pandemic in 2020 [11].

Table 3 – Economic indicators performance, Kazakhstan

Economic indicators		2019	2020	2021	2022
GDP	\$ M	166805.8	179340.0	181667.2	169835.4
GDP growth	%	4.1	4.1	4.5	-2.6
Inflation (CPI)	%	7.4	6.0	5.2	6.7
Unemployment	%	4.9	4.9	4.8	6.1
Foreign investment direct	% of GDP	2.8	0.0	1.8	-
Export growth	%	8.0	9.6	2.2	-
Import growth	%	1.0	6.6	11.6	-
Current account balance	\$ M	-5101.9	-138.5	-7296.4	-6272.8
Public debt	% of GDP	19.9	20.3	19.9	26.3
External debt	\$ M	158949.0	156979.0	158958.0	162974.4
Total debt service	\$ M	27922.1	33643.0	32770.0	30605.4
Net lending/borrowing	% of GDP	-3.1	1.3	-0.9	-
Tax revenue	% of GDP	10.3	11.7	11.8	-
Government consumption	% of GDP	10.5	8.3	9.1	-
Public education spending	% of GDP	2.8	2.6	2.9	-
Public health spending	% of GDP	1.9	1.8	-	-
R&D expenditure	% of GDP	0.1	0.1	-	-
Military expenditure	% of GDP	0.8	0.9	1.1	1.1
Note – compiled by author according to the source [10]					

Specifically, data from the Ministry of Labor and Social Protection indicates that the proportion of people living below the national poverty line decreased from 4.7% in 2020 to 4.3% in 2021. However, by mid – 2022, it had risen to 5.7%, marking the highest level since 2011. In rural areas, the updated official average is considerably higher, at 7.8%.

The government's efforts to combat poverty nationwide have largely proven ineffective. Regional governments are officially responsible for managing social conflicts as they arise but often lack the resources to address their underlying structural causes.

The state digitalization program "Digital Kazakhstan" includes both economic and social aspects. Among the main goals is to accelerate economic development and improve the quality of life of the population through the spread of the use of digital technologies. The priorities of the Strategy include: digitali-

zation of industry (Industry 4.0 focus), digitalization of logistics and transport, digitalization agriculture, digitalization of government structures, the spread of IT infrastructure and the development of IT security, electronic commerce (E-commerce), e-government (E-government), "Smart City" ("Smart City"), increasing the level of IT literacy among the population and promoting the development of an environment for IT startups [12].

The state program typically forms the foundation for various projects, one of which could focus on "Industry 4.0". The concept of "Industry 4.0», also known as "smart industry», is heavily reliant on certain factors. These factors include infrastructure, IT infrastructure (including considerations like IT security, data processing centers, Internet access, internet speed, and quality across different regions), location and communication logistics, industrial equipment (such as machinery, installations, and production lines, taking into account their age, condition, previous automation levels, and compatibility with modern IT solutions), opportunities for training and upskilling of professionals, the quantity and status of technological enterprises in Kazakhstan that can serve as technology suppliers for the Kazakh industry, and the extent of standardization in the technologies involved, among other considerations [13].

The COVID-19 pandemic influenced, and unveiled the fundamental weaknesses in Kazakhstan's economy, which heavily relies on oil and raw materials. To progress, Kazakhstan must embark on reforms, which enhance creating a competitive environment among small and medium-sized enterprises, restructuring the financial sector for enhanced sustainability, transparency, and accountability.

Conclusion. Summing up, the approaches of scientists to economic development is that economic development is determined by changes in the structure of GDP and employment, which lead to productivity growth.

Target indicators for economic development are indispensable tools in the pursuit of prosperity and well-being. They offer a structured and data-driven approach to measuring progress, guiding policies, and ensuring accountability. While traditional economic indicators like GDP remain essential, a comprehensive approach to development should incorporate a range of indicators that reflect the multidimensional nature of human well-being. By setting clear targets and regularly monitoring progress, countries and organizations can work toward sustainable economic development that improves the lives of their citizens.

The pandemic has affected and revealed the fundamental shortcomings of Kazakhstan's economy, which is heavily dependent on oil and raw materials. To make progress, the country must embark on structural reforms that include creating a competitive political landscape that takes into account different viewpoints, stimulating competition, especially among small and medium-sized enterprises, strengthening the rule of law and improving the quality of public administration, as well as restructuring the financial sector to increase sustainability and transparency, and accountability.

REFERENCES

1. Platonova E. Ekonomicheskie sistemy i ih transformaciya //Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. – 1998. – Т. 7. – С. 7.
2. Transformation In Economics Encyclopedia, Science News & Research Reviews [Electronic resource]. – 2024. – URL: <https://academic-accelerator.com/encyclopedia/transformation-in-economics> (date of access: 03/01/2024).
3. IGI Global: International Academic Publisher dictionary [Electronic resource]. – 2024. – URL: <https://www.igi-global.com/dictionary/> (date of access: 10/01/2024).
4. Ocampo J. A., Rada C., Taylor L. Growth and policy in developing countries: a structuralist approach. – Columbia University Press. – 2009.
5. McMillan M. S., Rodrik D. Globalization, structural change and productivity growth. – National Bureau of Economic Research. – 2011. – №. w17143.
6. Gollin D., Jedwab R., Vollrath D. Urbanization with and without industrialization //Journal of Economic Growth. – 2016. – Vol. 21. – P. 35-70. Gollin, D., Jedwab, R., & Vollrath, D. – 2016.
7. The BTI Transformation Index [Electronic resource]. – 2024. – URL: <https://bti-project.org/en/index/economic-transformation> (date of access: 10/01/2024).
8. ERI. Review of the socio-economic development of Kazakhstan over 30 years: successes and achievements [Electronic resource]. – 2021. – URL: <https://economy.kz/ru/Mnenija/id=52> (date of access: 20/01/2024).
9. Human development report 2021/2022. Calculating the human development indices – graphical presentation [Electronic resource]. – 2022. – URL: hdr2021-22_technical_notes.pdf (undp.org) (date of access: 21/01/2024).
10. The World Bank. World Development Indicators [Electronic resource]. – 2024. – URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (date of access: 28/01/2024).
11. Human development report 2021/2022 [Electronic resource]. – 2022. – URL: <https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2021-22overviewrupdf.pdf> (date of access: 28/01/2024).
12. State program "Digital Kazakhstan" [Electronic resource]. – 2022. – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000827> (date of access: 28/01/2024).
13. PricewaterhouseCoopers. Industry 4.0: creating a digital enterprise [Electronic resource]. – 2016. – URL: https://www.pwc.ru/ru/technology/assets/global_industry-2016_rus.pdf (date of access: 28/01/2024).

Р.Д. Досжан, PhD докторы, қауымдастырылған профессор
әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы, Қазақстан.

Қазақстанның экономикалық дамуының нысаналы көрсеткіштерін трансформациялау

Түйіндеме. Мақала экономикалық дамудың нысаналы көрсеткіштерін трансформациялаудың теориялық негіздерін зерделеуге арналған. Бұл бапта экономикалық дамудағы нысаналы көрсеткіштердің мәні және әдетте осы мақсат үшін пайдаланылатын түйінді көрсеткіштердің кейбірі қаралады. Авторлар отандық экономиканың трансформациясын түйіндейді, олар көріністің ықтимал және расталған нысандары, негізгі сипаттамалары мен ерекшеліктерін қарастырдым. Жалпы мақалада еліміздің пандемия кезіндегі экономикалық құлдыруға ұшыраған шағын орта бизнесті атап, оған мемлекеттік тараптан қолдау көрсетуді қарастыруға болатыны айтты. Осылайша бүгінгі таңда экономиканың жан-жақты және бәсекеге қабілетті дамуы ол біздің экономикамыздың қаншалықты нарықтық қатынастарды тиімді ұйымдастыруына байланысты болып табылады. Сондықтан біз бүгіннен бастап экономиканы толық меңгеріп, ондағы жалпы экономиканың қызмет етуі мен нарықтық экономиканың механизмдерін толық игеріп, оларды отандық экономиканың дамуына үлес ретінде қосуға ұмтылуымыз керек. Автор әлеуметтік-экономикалық тұрақсыздықты, ауытқу кезеңдерін, оның ішінде өсу мен құлдырауды, әлеуметтік-экономикалық дағдарысты сипаттайтын Қазақстан экономикасының нысаналы көрсеткіштерін талдайды.

Түйінді сөздер: ұлттық экономика, ЖІӨ, экономикалық дамудың нысаналы индикаторлары, экономиканың трансформациясы, әлеуметтік-экономикалық қатынастар.

Р.Д. Досжан, доктор PhD, ассоциированный профессор
Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Казахстан.

Трансформация целевых показателей экономического развития казахстана

Аннотация. Статья посвящена изучению теоретических основ трансформации целевых показателей экономического развития. В данной статье рассматриваются значения целевых показателей экономического развития и некоторые ключевые показатели, обычно используемые для этой цели. Авторы обобщают трансформацию отечественной экономики, рассматривая возможные и подтвержденные формы проявления, основные характеристики и особенности. В общей статье подчеркивается, что страна может рассмотреть возможность поддержки со стороны государства малого среднего бизнеса, пострадавшего от экономического спада во время пандемии. Таким образом, на сегодняшний день всестороннее и конкурентоспособное развитие экономики зависит от того, насколько эффективно наша экономика организует рыночные отношения. Поэтому мы должны с сегодняшнего дня полностью овладеть экономикой, полностью овладеть в ней механизмами функционирования экономики в целом и рыночной экономики и стремиться внести их в качестве вклада в развитие отечественной экономики. Автор анализирует целевые показатели экономики Казахстана, характеризующие социально-экономическую нестабильность, периоды колебаний, в том числе рост и спад, социально-экономический кризис.

Ключевые слова: национальная экономика, ВВП, целевые индикаторы экономического развития, трансформация экономики, социально-экономические отношения.

ХҒТАР 06.73.55

ӘОЖ 330.322.013

М.С. Мадымар¹, МВА магистрі, «Қаржы және есеп» кафедрасының оқытушысы

А.Қ. Жолдасова², 6В04117 – Қаржы мамандығының 4-курс студенті

^{1,2} М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІ

Түйіндеме. Банктер қазіргі нарықтық жағдайға байланысты маңызды мекемелердің бірі болып табылады. Банктер арқылы ұлттық экономиканы қаржыландыру, бағалы қағаздарды сату және сатып алу, кейбір жағдайларда делдалдық операциялар және активтерді басқаруға байланысты қызметтер жүзеге асырылады. Коммерциялық банктер банк жүйесінің екінші деңгейін білдіреді. Бұл банк ресурстарын шоғырландыру арқылы заңды және жеке тұлғалармен банктік және қаржылық қызметтердің кең спектрін жүзеге асыратын мекеме. Жалпы банктер – бұл елдегі банк жүйесінің маңызды элементтерінің бірі. Қазақстанда заңнамаға сәйкес инвестициялар ақша қаражаты және бағалы қағаздар деп аталады. Бұл кәсіпкерлік қызметке және басқа да қызмет түрлеріне инвестицияланған және ақыр соңында пайда әкелетін ақша қаражаттары мен бағалы қағаздар. Инвестициялық қызметті қаржыландыру көздері: кәсіпорындар мен акционерлік қоғамдардың меншікті акцияларын сату құралдары, акционерлік қоғамдардың, өндірістік және қаржы топтарының қаражаттары, өтеумен мемлекеттік қарыздар түріндегі қарыз капиталы, шетелдік қарыздар, облигациялар, коммерциялық банктердің несиелері, вексельдер, сондай-ақ кәсіпорынның пай инвестициялық қорларының, сақтандыру компанияларының, зейнетақы қорларының және т.б. құралдары болып табылады.

Сайып келгенде, бүгінгі экономикалық жағдайды экономиканың белгілі бір секторларының жұмыс істеуі үшін қажетті инвестициялық ресурстардың жетіспеушілігінен туындаған тоқырау (тоқырау) деп сипаттауға болады. Ел экономикасының көптеген салаларын, атап айтқанда өндірісті қамтыған инвестициялық дағдарыс нарықтық қатынастардың орнығуына және ритақты жұмыс істеуіне айтарлықтай кедергі келтіреді. Бұл бір жыл емес, екі жыл емес, экономиканың нақты секторына инвестициялардың үнемі қысқаруына әкелетін ұзақ кезең.

Бұл коммерциялық банктердің инвестициялық қызметіне қатысты. Көбінесе банктік Инвестициялар дегеніміз – сіз кіріс алу кезеңіне байланысты банктердің қалауы бойынша ақша салғаныңызды білдіреді. Қысқаша айтқанда, банктердің инвестициялық саясаты: бұл салыстырмалы түрде ұзақ уақыт бойы күшіне енетін бағалы қағаздарға салынған инвестициялар.

Түйінді сөздер: коммерциялық банктер, инвестиция, капитал, ресурстар, жобалар, несиелер.

Кіріспе. Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының заңнамасында шетелдік инвестициялардың әртүрлі нысандары көзделген, олар шетелдік капиталы бар кәсіпорындардың, бірлескен кәсіпорындардың, концессиялардың және тәуелсіз экономикалық аймақтардың 100% құруды қамтуы мүмкін.

Бүгінде республикада 70 елден келген шетелдік кәсіпкерлермен 700-ден астам бірлескен кәсіпорын жұмыс істейді. Жалпы сатылым 600 миллион долларды құрады. АҚШ. Шетелдік қатысуы бар кәсіпорындарда 200 000-нан астам қызметкер жұмыс істейді. Өткен жылы бұл компаниялар өндірістік компанияның тауарлық өнімінің 50% өндірді.

Сараптамалық бөлім. Шетелдік инвестициялар үшін басым салалардың орта мерзімді перспективасы электр энергиясын өндіру, мұнай-газ және мұнай-химия өндірісі, металлургия, байланыс және агроөнеркәсіптік кешен болып табылады. Мұнай-газ саласында мұнай мен газдың экспорты мен пайдасын арттыруға көп көңіл бөлінеді. Осыған байланысты Теңіз-Новороссийск экспортын ілгерілету жөніндегі жобаны іске асырудың маңызы зор [1].

Шетелдік инвестицияларға үлкен қажеттілікті сезінетін Қазақстан Республикасының экономикасы бүгінде қалыпты жағдайда.

Шетелдік капиталды тарту қажеттілігі бірқатар себептерге байланысты. Олардың ең негізгілері:

- ішкі ресурстар есебінен инвестициялардың соңғы шектелуі (мысалы, тұрақтылық, қатаң қаржы-несие саясаты және гиперинфляция шарттары сақталады);

- ішкі нарықты тапшы өніммен, оның ішінде тиімсіз импорт есебінен қамтамасыз етуге ұмтылу.

- әлемдік экономикалық қатынастарға тереңірек енудің объективті қажеттілігі.

Мұнда жобаны жүзеге асыруға мүдделі қосымша инверсорларды тарту маңызды.

Бұрын қатысқан 3 компанияның орнына 5 елдің 8 мұнай компаниясының үлесі 1200 миллион долларды құрады. Бұл АҚШ долларымен инвестицияларды тезірек жасауға мүмкіндік береді. Жоба 2-2, 5 жыл ішінде іске асырылатын болады. Үш федералды жер-қатысушылардың үлесі бұрынғы 100%-дың орнына 50%-ды құрайды. Оның 24%-ы Ресейге, 19%-ы Қазақстанға, 7%-ы Оманға, ал қалған 50%-ы Chevron-ға – 15%, Лукойл – 12,5%, Мобил – 7,5% және Роснефть – 7,5% тиесілі.

«Қазақстан Республикасында тікелей инвестицияны мемлекеттік қолдау туралы» Заңының қабылдануы шетелдік капитал үшін қолайлы заңды база құруға мүмкіндік берді. ТМД елдерінің ішінде бірінші рет Қазақстанда мемлекеттік меншік объектілерін басқару құқы бойынша шетелдік компаниялармен келісім шарттар жасасу сияқты шаруашылықтану формасы қолданыла бастады. Шетелдік кәсіпкерлердің қатысуымен Ермаков ГРЭС-і, Қарағандылық ТЭО-2, «Қазтелеком»

Алматы темекі комбинаты («Филипп Моррис» компаниясы), Шымкенттік кондитер фабрикасы («Кабиско» компаниясы), Қарағанды және Ақтөбе кондитер фабрикалары («Ю-Ай-ДжиЛтд» британдық компаниялары) жекешелендірілді. Жекешелендірілген мұнай газ секторындағы кәсіпорындар қатарына «Ақтөбемұнай», «ОңтҚазмұнайгаз» және «Шымкентмұнайгазсинтез» компаниялары жатады.

15 штаттан тұратын Республикада қазіргі уақытта жалпы шығындар 1,8 млрд долларды құрайды. АҚШ долларында 17 несие сериясы бар. Ұсынылып отырған капитал техникалық қару-жарақ өндірісінің жылдамдығына, Республика экспортының өсу мүмкіндіктеріне сәйкес жұмыс істейді.

Түпкілікті нәтижеге келетін болсақ, шетелдік инвесторлар мен пайдаланушыларды қызықтыратын мәселе инвестициялық келісімді бекіту үшін қажетті екі жақтың көзқарасын зерттеуге қажетті максималды пайда алу болып табылады. Шетелдік инвесторлар әсіресе тәуекел мәселесіне алаңдайды. Инвестор өз капиталын болашақ нәтижелерге салады, сондықтан ол жоспарланған мәміленің сенімділігіне көз жеткізуі керек. Бұл жағдайда қабылдаушы Тараптың проблемасы капитал салымшысына түсінікті іс-әрекеттер үшін тұрақты инвестициялық ахуал құру болып табылады. Шетелдік мамандардың көзқарасы бойынша инвестициялық қызметтің ережелері мен шарттары (меншік қатынастары, салық салу) жақсы болмаса да, тұрақты, бірақ әрдайым өзгерістерге ұшырауы керек [2].

Қазіргі уақытта қосымша бағамдық салық, табыс салығы, импорттық баж салығы және табиғи ресурстарды пайдалану акцизі көптеген шетелдік қатысушы кәсіпорындарды салыстырмалы түрде төмен рентабельді етеді.

Қазақстандық инвестициялардың болуы шетелдік кәсіпкерлерге инвестицияларды белсенді түрде ұсынуға мүмкіндік береді. Тұтастай алғанда шетелдік капитал үшін өз шекараларын кеңінен ашатын елдің тәжірибесі экономиканы құрылымдық қайта құруға жан-жақты және белсенді қатысуды қамтамасыз ету үшін пайда, тәуекел, ынталандыру және кепілдік балансын ескеру қажет екенін көрсетеді.

Қазақстандық және шетелдік инвесторлардың пікірі олардың қосымша экспорттық объектілер мен жекелеген ресурстарды ішкі тұтынуға тікелей шығындарын азайту және оларды пайдалану тиімділігін арттыру есебінен инвестициялық жобаларды іске асыруға негізделуі мүмкін. Нақты резервтер және олардың осы саладағы мүмкіндіктері өте үлкен. Толық анықталған тұтыну газ тұтыну жүйесіндегі он миллион текше метр табиғи газға тең. Батыс елдерімен салыстырғанда отын, металл және басқа да тауарлар көбірек тұтынылады. Шетелдік капитал мен технологияны тарту арқылы алынған ресурстарды үнемдеу байланысты шығындарды жабуы керек.

Қазақстан Республикасындағы инвестициялық қызметті мемлекеттік реттеуге қатысты мәселелерді талқылау кезінде мынадай факторға назар аударған жөн. Ел экономикасы ұзақ және ауыр өтпелі дағдарысты бастан кешуде. Әрине, бұл экономикадағы терең өндірістік байланыстардың үзілуіне, кәсіпорындардың қалыпты жұмыс ритағынан сәтсіздікке және құлдырауға тікелей байланысты. Елде тиісті салықтардың жиналуының төмен деңгейі, жалақының кешігуі, зейнетақылар, төлемдер бойынша

қарыздың күрт өсуі және экономикалық жүйенің тепе-теңдігі бұзылғандықтан сөзсіз жағымсыз құбылыстар бар екені түсінікті [3].

Енді мақсат – Қазақстанның қазіргі жағдайында өзінің ішкі мүмкіндіктерін пайдалану, яғни отандық кәсіпкерлердің өз қаражатын тарту және оларды өндіріске тарту. Экономиканың барлық дерлік секторын қамтыған терең дағдарысты еңсеруде шешуші рөлді ішкі инвестициялар атқарады. Мұны ел Президенті Н. Назарбаев атап өтті:

«Шетелдік инвестициялар біршама оң рөл атқаруы мүмкін. Бірақ өмірлік тәжірибе біз тек шетелдік қаржыға сүйене отырып, мұндай тығырықтан шыға алмайтынымызды дәлелдейді. Бұдан шығудың негізгі жолы тек өз күштеріне сүйене отырып әрекет ету болады. Біз жұмыс істейтін, өндірісті дамытуға инвестиция салатын, оларды қолдайтын инвесторларымыз бен кәсіпкерлерімізге назар аударуымыз керек».

Бұрынғы КСРО кезінде ішкі инвестициялардың негізгі көздері: 1) бюджет қаражаты; 2) меншікті корпоративтік қорлар; 3) халықтың қаражаты болғаны белгілі. Қазіргі уақытта бюджеттік Қор өз құнын жоғалтты (43%). Мұнда бюджет тапшылығы сыртқы және ішкі көздерден алынған қарыздар есебінен жабылды. Осы жерден бізге келесі парадоксалды жағдай келеді. Ішкі инвестициялардың көзі болып табылатын мемлекеттік бюджет барлық инвестицияларды сіңіріп, олардың негізгі бәсекелесіне айналды [4].

Нәтижелер мен талқылаулар. Шынымды айтсам, қазіргі жағдайда бюджет экономиканың нақты секторларына инвестиция салуға кедергі болады. Біріншіден, ол мақсатты инвестициялық мақсаттарға сыртқы қарыздар бермейді, екіншіден, ішкі инвестициялардың негізгі көзі болып табылатын бағалы қағаздардың қор нарығының қалыптасуына кедергі келтіреді, яғни мемлекеттік бағалы қағаздар нарығын шамадан тыс арттырады және корпоративтік бағалы қағаздар нарығының дамуына кедергі келтіреді. Мұндай жағдайларда ішкі инвестициялардың көзі бюджет қаражаты болуы мүмкін екендігі айтпаса да түсінікті. Ең алдымен, инвестициялау үшін қатаң және нақты Бюджеттік жүйе қажет. Егер бюджет балансын сақтауға қол жеткізілсе, сыртқы және ішкі инвестицияларды ынталандыру және оларды өндіріске тарту үшін кең мүмкіндіктер ашылар еді. Бұл кеңес заманында ішкі инвестициялардың қайнар көздерінің бірі болған компаниялардың жеке қорларына да қатысты. Экономикалық реформалар басталғанға дейін базалық қорды молайтудың негізгі көзі амортизация болды. 1990 жылы жалпы үнемдеу 41,2%-ды құрады. Яғни, ол ішкі инвестициялардың көзі ретінде өзінің құндылығын жойды. Компанияның кірісі қорлау функциясын орындаудан қалды.

- коммерциялық банктің активтерін төрт топқа бөлуге болады;
- кассалық аппарат және оған теңестірілген ақша қаражаты;
- несиелер;
- бағалы қағаздарға инвестициялар;
- банктің ғимараттары мен жабдықтары.
- банк банктік несиелер (қарыз) негізінде белсенді операциялардың едәуір бөлігін алады.

1-кесте. «Еуразиялық банк» АҚ-ның активінің құрылымы

МҰН ТТ

Атауы	31 желтоқсан 2021 ж.	Үлесі %	31 желтоқсан 2022 ж.	Үлесі %	Ауытқуы (+;-)	Өсу қарқыны %
Ақша қаражаттары мен олардың баламалары	305,893,609	25.5	413,119,044	29.23	107,225,435	135.05
Қаржы құралдарының әділ құнмен бағалануы, оның пайда және шығын кезеңінде өзгеруі	2,058	0.0002	18,900	0.0013	16,842	918.37
Есепке алынған қаржылық активтер басқа жиынтық арқылы әділ құн табысы	94,084,577	7.84	124,000,016	8.77	29,915,439	131.8
Банктік шоттар мен депозиттер	42,847,205	3.57	6,934,753	0.5	-35,912,452	16.18
Клиенттерге берілген несиелер	562,432,857	46.9	635,338,323	44.9	72,905,466	112.9
Амортизацияланған құн бойынша есепке алынған инвестициялар құны	145,102,359	12.1	170,290,941	12.04	25,188,582	117.35
Ағымдағы салық активі	3,652	0.0003	357,244	0.025	353,592	9782.14
Негізгі құралдар және материалдық емес активтер	20,105,644	1.67	20,314,158	1.44	208,514	101.04
Пайдалану құқығы активтері	2,443,436	0.22	2,157,005	0.15	-286,431	0.9
Басқа да активтер	26,773,866	2.4	40,813,687	2.9	14,039,821	152.43
Жалпы активтер	1,199,689,263	100	1,413,344,071	100	213,654,808	117.8
Ескертпе: Статистикалық мәліметтер Kase.kz сайтынан алынып автормен құрастырылған						

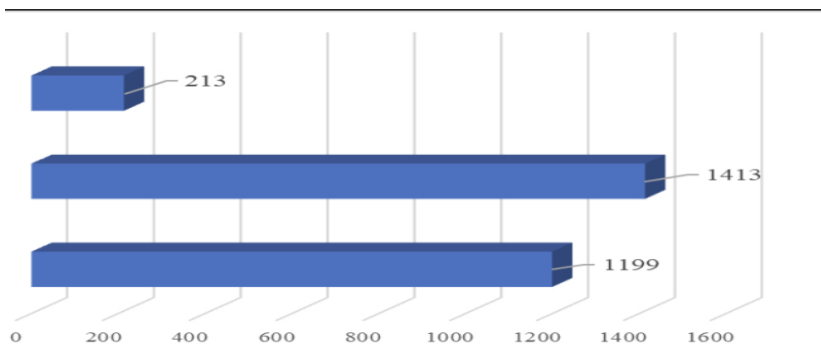
Банктік несиелер негізінде несиелік портфель құрылады. Банктік несиелер белгілі бір дәрежеде сәтті және жоғары тәуекелге ие. Бұл активтер топтары банктің негізгі пайда көзі болып табылады [5].

Бұл операцияның мәні макроэкономикалық деңгейде оның көмегімен банктер уақытша жұмыс істемейтін ақшаны өндіру, өндіру және тұтыну процесінде жұмыс істейді. Коммерциялық банктер өз клиенттеріне әртүрлі несиелер береді.

Банктік инвестициялық операциялар – несиелік операциялардан кейін банкке табыс әкелетін операциялар. Бағалы қағаздар портфелі Банктің инвестициялық операциялары негізінде қалыптастырылады.

Корреспонденттік шот – бұл коммерциялық банктер елдің орталық банкінде және банктердің бірінде өзара есеп айырысуды жүзеге асыру үшін ашатын шот.

Байланысты бағалы металдарға алтын, платина, күміс құймалар және металл монеталар жатады.



1-сурет. «Еуразиялық банк» АҚ-ның жалпы активтері млрд тенге

Қазақстанның қазіргі инвестициялық саясаты шетелдік және ішкі инвестицияларды тарту қажеттілігіне негізделген. Соңғы жылдары негізгі міндеттердің бірі олардың жалғыз нақты көзі болып табылатын шетелдік инвестицияларды пайдалану және тарту болды. Инвесторларға берілетін толық экономикалық мүмкіндіктер, сондай-ақ қабылданған заңдар мен қолайлы келіссөздер рәсімдері, сондай-ақ республикадағы саяси тұрақтылық елдің Ұлттық экономикасына инвестицияларды қамтамасыз етуде елеулі прогресс үшін негіз болып саналады. Қазақстан өзінің геосаяси жағдайына байланысты ТМД-ның басқа елдерімен салыстырғанда көлік және транзиттік қызметті кеңейту үшін нақты мүмкіндіктерді пайдаланатын болады және жақын болашақта Еуропа мен тұтастай Азия арасындағы пайдалы көпір бола алады [5].

Қорытынды. Егер Қазақстан Тиімді инвестициялық стратегиямен қаруланып, инвестициялық процестердің кең тараған иллюзиясынан арыла алса, Қазақстан Республикасының Шетелдік инвесторлар үшін қызықты нарыққа айналу мүмкіндігі зор болар еді. Сонымен қатар, сіз тек есікті қағып жатқан инвесторлар үшін «есікті ашу» мүмкіндігімен шектелмеуіңіз керек. Республика арнайы әзірленген әдістерді қолдана отырып, тікелей шетелдік инвестициялардың әлеуетті донорларын іздеуге белсенді қатысуы тиіс. Бұл іс жүзінде өнеркәсіпке, қызмет көрсету секторына және ауыл шаруашылығына инвестицияларды арттырады [6].

Басқа елдердің тәжірибесі көрсеткендей, тікелей шетелдік инвестициялар бірден келмеуі мүмкін, бірақ бірнеше жыл ішінде құрылуы

мүмкін, өйткені жинақтау процесін ескере отырып, тиісті ұсыныстарды әзірлеу артып келеді.

Таяу жылдары Қазақстанға шетелдіктердің Қазақстанның шикізат экономикасын қалыптастыруға қатысуы үшін бәсекелестіктің теріс үрдісін еңсеру үшін жаңа технологиялық деңгейге шығуға тура келеді. Шетелдік капиталды тиімді тарту үшін құрылған аймақтармен табысты бәсекелестік үшін қажетті жағдайлар жасау бойынша жұмыс істеу қажет.

Стратегиялық даму Қазақстанға инвестициялық жобалар үшін күресте өзінің негізгі қарсыластарын анықтауға мүмкіндік береді. Бірақ бұл үшін икемді қаржылық және тұрақты артықшылықтарды пайдаланып қана қоймай, инвестициялық саясатты жүзеге асыруға және жүзеге асыруға жауап беретін арнайы инфрақұрылымды қалыптастыру үшін көп күш салу қажет.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Антонов А.Г., Пессель М.А. денежное обращение, кредит, банки / Москва Финстатинформ. – 2013.
2. Мақыш Б. Коммерциялық банктердің операциялары. Алматы, Экономика, 2003.
3. «Еуразиялықбанк» АҚ-ның 2021-2022 жылғы бухгалтерлік және қаржы есебінің мәліметтері
4. Асилова А.С. Инвестиция негіздері, Оқулық. – Алматы. – 2019.
5. <https://kk.wikipedia.org>
6. <https://www.kdb.kz/kz/services/investment-projects>

M.S. Madymar¹, Master of MBA,
teacher of the Department of Finance and Accounting
A.K. Zholdasova², student in Finance

^{1,2} Taraz Regional University named after M.Kh. Dulati, Taraz, Kazakhstan

Investment activities of commercial banks

Abstract. Banks are one of the most important institutions in the modern market situation. Banks provide financing for the national economy, purchase and sale of securities, in some cases brokerage operations and services related to asset management. Commercial banks represent the second level of the banking system. It is an institution that provides a wide range of banking and financial services to legal entities and individuals by consolidating banking resources. In general, banks are one of the most important elements of the banking system in this country.

According to the legislation of Kazakhstan, investments are called cash and securities. These are cash and securities that are invested in entrepreneurial activities and other activities and ultimately make a profit.

The sources of financing for investment activities are: instruments for the sale of own shares of enterprises and joint-stock companies, funds of joint-stock companies, production and financial groups, borrowed capital in the form of government loans with repayment, foreign loans, bonds, loans from commercial banks, bills of exchange, as well as instruments of mutual investment funds of the enterprise, insurance companies, pension funds, etc.

Ultimately, today's economic situation can be described as stagnation (stagnation) caused by a lack of investment resources necessary for the functioning of certain sectors of the economy. The investment crisis, which has engulfed many sectors of the country's economy, in particular production, significantly impedes the formation and rhythmic functioning of market relations. This is not a year, not two, but a long period that will lead to a constant reduction in investment in the real sector of the economy.

This applies to the investment activities of commercial banks. Basically, bank investments mean that you invest money at the discretion of the banks, depending on the earnings period. In short, the investment policy of banks: these are investments in securities with a relatively long term

Keywords: commercial banks, investment, capital, resources, projects, loans.

М.С. Мадымар¹, магистр МВА, преподаватель кафедры «Финансы и учет»

А.К. Жолдасова², студентка 4 курса специальности «Финансы»

^{1, 2} Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Инвестиционная деятельность коммерческих банков

Аннотация. Банки являются одним из важнейших институтов в современной рыночной ситуации. Банки обеспечивают финансирование национальной экономики, куплю-продажу ценных бумаг, в отдельных случаях брокерские операции и услуги, связанные с управлением активами. Коммерческие банки представляют второй уровень банковской системы. Это учреждение, предоставляющее широкий спектр банковских и финансовых услуг юридическим и физическим лицам путем консолидации банковских ресурсов. В целом банки являются одним из важнейших элементов банковской системы в этой стране.

По законодательству Казахстана инвестиции называются денежными средствами и ценными бумагами. Это денежные средства и ценные бумаги, которые инвестируются в предпринимательскую деятельность и другие виды деятельности и в конечном итоге приносят прибыль. Источниками финансирования инвестиционной деятельности являются: инструменты продажи собственных акций предприятий и акционерных обществ, средства акционерных обществ, производственных и финансовых групп, заемный капитал в виде государственных займов с погашением, иностранные займы, облигации, кредиты коммерческих банков, векселя, а также инструменты паевых инвестиционных фондов предприятия, страховых компаний, пенсионных фондов и др.

В конечном счете, сегодняшнюю экономическую ситуацию можно охарактеризовать как застой (застой), вызванный нехваткой инвестиционных ресурсов, необходимых для функционирования определенных секторов экономики. Инвестиционный кризис, охвативший многие отрасли экономики страны, в частности производство, существенно препятствует становлению и ритмичному функционированию рыночных отношений. Это не год, не два, а длительный период, который приведет к постоянному сокращению инвестиций в реальный сектор экономики. Это касается инвестиционной деятельности коммерческих банков. В основном банковские инвестиции означают, что вы инвестируете деньги по усмотрению банков в зависимости от периода заработка. Если кратко, то инвестиционная политика банков: это вложения в ценные бумаги с относительно длительным сроком

Ключевые слова: коммерческие банки, инвестиция, капитал, ресурсы, проекты, кредиты.

А.Ш. Молдабекова¹, экономика ғылымдарының кандидаты,
«Қаржы және есеп» кафедрасының доценті

А.Н. Тұрсынбек², 6В04117 – Қаржы мамандығының 4-курс студенті
^{1, 2} М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

ЖАМБЫЛ ОБЛЫСЫНЫҢ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ҚАРЖЫЛАНДЫРУ

Түйіндеме. Ауыл халқын қаржыландырудың өзекті мәселелері, субсидиялардың түрлері және оларды бөлу тәртібі қаралады, сондай-ақ Жамбыл облысының аграрлық секторын дамытудағы субсидиялардың рөлі айқындалды.

Агроөнеркәсіптік кешенде жүргізілетін нарықтық қайта құрулар аграрлық секторды қалыптастыратын салалардың теңгерімді және тұрақты дамуын қамтамасыз ететін қаржы тетігін әзірлеу байланысты болатын белгілі бір өзекті проблемаларды тудырды.

Қазақстан үшін стратегиялық міндеттердің бірі азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету болып табылады. Өкінішке орай, елде Ауыл шаруашылығын зерттеуге, қаржыландыруға және мемлекеттік қолдауға бағытталған ғылыми зерттеулер өте аз, бұл Қазақстанның одақ жағдайында азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуді қалыптастырудың маңызды алғышарты болып табылады, сондықтан бұл зерттеудің мақсаты одақ жағдайында азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудің тұрақты даму проблемаларын шешу жолдарын сапалы талдау және анықтау қажеттілігіне байланысты.

Халықтың азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету-елдің экономикалық, саяси және ұлттық қауіпсіздігінің ажырамас бөлігі

Жамбыл облысы – Қазақстанның индустриалды-аграрлық аймағы. Облыста әр түрлі салалар ауыл шаруашылығының жетекші салаларымен үйлеседі.

Түйінді сөздер: агроөнеркәсіп, қаржы, субсидия, АӨК, инновация, экономика, бюджет, ұлттық қауіпсіздік, инвестиция.

Кіріспе. Агроөнеркәсіптік кешен саласында кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау АӨК субъектілері үшін жеңілдікті салық салуды енгізу, субсидиялар беру, көктемгі егіс және егін жинау жұмыстарын жүргізуге жеңілдетілген несиелермен қамтамасыз ету жолымен жүзеге асырылады.

Қазақстан Республикасы ауыл шаруашылығы министрлігімен мемлекеттік қолдаудың келесі түрлері қарастырылған:

– Инвестициялық салымдар кезінде АӨК субъектілерінің шығыстарының бір бөлігін өтеу бойынша субсидиялау;

– Ауыл шаруашылығы малдарын сатып алуға, сондай-ақ ауыл шаруашылығы техникасының лизингі бойынша несиелер және технологиялық жабдықтың лизингі бойынша сыйақы мөлшерлемелерін субсидиялау.

Сараптамалық бөлім. Ауыл шаруашылық өнімдерін өндіріп қоюдың, өзі жеткіліксіз. Оны сақтап, сапалы түрде өндегеннен кейін халыққа уақытында жеткізу керек. Ауыл шаруашылығы бұл мәселелерді басқа салалардың көмегінен шеше алмайды. Сондықтан оның қажеттіліктерін қамтамасыз етіп, өнімдерін өңдейтін өнеркәсіп өндірістері мен ауыл шаруашылығының арасында тікелей байланыс қалыптасқан. Басқаша айтқанда, *агроөнеркәсіп кешені* (АӨК) пайда болды. Агроөнеркәсіптік кешеннің негізгі мақсаты – халықты азық-түлікпен, ал өнеркәсіпті қажетті шикізатпен қамтамасыз ету.

АӨК құрамында үш негізгі буын бар:

1) АӨК-ке қызмет көрсететін, оны техникамен, тыңайтқыштармен қамтамасыз ететін салалар құрайды.

2) бұл ауыл шаруашылығы.

3) тамақ және жеңіл өнеркәсіптері.

Олар ауыл шаруашылығы өнімдерін халық тұтынатын тауарларға айналдырады.

Жұмыскерлердің саны жөнінен (2,4 млн адам) АӨК аса ірі салааралық кешен болып табылады. Ол елдегі ішкі жалпы өнімнің 1/10 бөлігін береді. АӨК өнімдері барлық тауар саудасының 50%-дан артығын құрайтындықтан, халықтың әл-ауқатын жақсартуға әсерін тигізеді. Сонымен бірге өнімдері шет елдерге сатылады. Мысалы, бидай және ұн Қазақстанның маңызды экспорттық тауары.

АӨК-тің қалыпты жұмыс істеуі үшін техника мен құрал-жабдықтардың 4000-дай түрі қажет. Біздің елімізде олардың 400-дей түрі ғана шығарылады. Көптеген маңызды өндірістер дамымаған немесе енді пайда болып келеді.

Сондықтан әлі де ескі техника пайдаланылады, қол еңбегінің үлесі жоғары, ауыл шаруашылық дақылдары мен малдардың өнімділігі төмен. Өндірілген өнімнің аз ғана үлесі өңделеді. Еліміз шет елдерден азық-түлікті кеп мөлшерде сатып алады.

Агроөнеркәсіптік кешен тақырыбы өте өзекті екендігімен анықталады, ауыл шаруашылығы кез-келген қоғамның өмірінде ерекше орын алады, өйткені дәл осы жерде азық-түліктің басым көпшілігі өндіріледі, олардың болуы адам өмірінің алғашқы шарты болып саналады, басқаша айтқанда қаржылық өзгерістің қазіргі кезеңінде агроөнеркәсіптік кешенді (АӨК) қалыптастырудың негізгі мақсаттары болып табылады елдер тұрақты және тиімді өндірісті қамтамасыз ету, дамыған нарықтарды қалыптастыру, еліміздің халқын сенімді азық-түлікпен қамтамасыз ету, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының табыс деңгейін арттыру, табиғи ресурстарды, әсіресе жерді сақтау мен молықтыруды қамтамасыз ету [1].

Инновациялық ауылшаруашылық өндірісі негізінен этникалық экономика экономикасының бірқатар басқа секторларының сәтті жұмыс істеуіне байланысты. Агроөнеркәсіптік кешен ең ірі ұлттық экономикалық кешен болып саналады. «Агроөнеркәсіптік кешен» термині жетпісінші жылдардың ортасында айналымға енді, осы уақытқа дейін ол біртұтас бірлік ретінде қалыптасты. Агроөнеркәсіптік кешеннің құрылуы тарихи тұрғыдан ғылыми техникалық революциядан, оның ауыл шаруашылығына қол сұғуынан, ауыл шаруашылығының өнеркәсіппен байланысының күшеюінен туындайды. Агроөнеркәсіптік кешеннің түпкілікті өнімін

өндірудің және айналымның әртүрлі кезеңдерінде жасауға этникалық экономика экономикасының 70-тен астам секторы тікелей немесе жанама қатысады. АӨК құрамына технологиялық және экономикалық жағынан өзара байланысты және нақты қатысатын, өндіріс процесінде де, түпкілікті өнімді сатып алушыға жеткізуде де тек филиалдар кіреді. Азық-түлік және азық-түлік емес заттарды өндіруге қатысатын экономика секторларының сәйкестігі агроөнеркәсіптік кешеннің салалық құрылымын құрайды аграрлық өндіріс кез келген ел экономикасының негізгі салаларының бірі болып саналады. Ол адамға өмірлік маңызды өнімдерді ұсынады: тұтыну заттарын қалыптастыру мақсатында, негізгі тамақ өнімдері мен шикізат. Агроөнеркәсіптік кешен – бұл аграрлық өнімді дайындауға, өңдеуге және оны сатып алушыға жеткізуге қатысатын экономиканың өзара тәуелді салаларының кешені. АӨК елдің өмір сүруінде ерекше орын алады, өйткені ол мемлекетке азық-түлікпен және жалпыхалықтық пайдаланылатын өнімдермен кепілдік береді [2].

Жамбыл облысының ауыл шаруашылығы өнімдеріне тоқталатын болсақ, мұнда өсімдік шаруашылығы, мал шаруашылығы және тамақ өнеркәсібі секторларынан тұратын агроөнеркәсіптік кешен облыс экономикасында маңызды рөл атқарады. Облыстың ауыл шаруашылығының жалпы өнімі көлемінің республикалық ауыл шаруашылығы көлеміндегі үлес салмағы 4,1% құрайды. Агроөнеркәсіптік кешенде Облыстың еңбекке қабілетті халқының 33%-ы жұмыс істейді. Ауыл шаруашылығы алқаптары 10489,6 мың га құрайды, бұл облыстың жалпы жер көлемінің 72,7% құрайды [3].

Жамбыл облысының ауыл шаруашылығы өнімінің құрылымында жартысынан астамы халық шаруашылығының өнімі, 37% – шаруа қожалықтарының өнімі, бұл ретте шаруа қожалықтарының саны облыстың барлық ауыл шаруашылығы құрылымдарының 97%-7,2% – ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының өнімі құрайды.

Нәтижелер мен талқылаулар. Айта кету керек, өсімдік шаруашылығы мен мал шаруашылығы саласында ауыл шаруашылығын қалыптастырудың қолда бар әлеуеті толық көлемде пайдаланылмайды. Бұл ереже келесі себептерге байланысты:

- қаржы қаражатының қолжетімсіздігі мен жеткіліксіздігі, әсіресе көктемгі егіс және егін жинау жұмыстарында;
- ең аз шығынмен ауыл шаруашылығы дақылдарын өсіру және жинау бойынша барлық операцияларды орындауға мүмкіндік бермейтін моральдық және физикалық тұрғыдан ескірген техниканың болуы. Бұл жағдайда өсірілген егін шығынының 40% дейін байқалады;
- ауыспалы егіс жүргізуге мүмкіндік бермейтін өндірістің ұсақ тауарлығымен, олардың болмауы жерді сарқып жібереді;
- білікті агрономдардың, зоотехниктердің, механизаторлардың және т.б. тапшылығы.

Жамбыл облысында агроөнеркәсіптік кешенді қаржыландыру мына жолдармен жүзеге асырылады;

- ауыл шаруашылығы өндірісін субсидиялау және инвестициялау. Қазақстанда ауыл шаруашылығын тиімді дамыту үшін Ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерге

– жыл сайынғы субсидиялар. Субсидия – бұл әрдайым қайтарымсыз және өтеусіз сипаттағы агроқұрылымдарға ақшалай төлем. Ауыл шаруашылығында субсидиялардың 20 түрі бар, оның ішінде өсімдік шаруашылығында 13 [2].

Жамбыл облысының ауыл шаруашылығында қол жеткізілген нәтижелер бір жағынан мемлекеттік қолдау шеңберінде субсидиялар және экономиканың осы секторының негізгі капиталына инвестициялар көлемімен қамтамасыз етілді (1-кесте) [4].

1-кесте. Агроөнеркәсіптік кешенді дамытуға субсидиялар динамикасы

Көрсеткіштердің атауы	Өлшем бірлігі	2019	2020	2021	2022	2023
1.АК дамытуға арналған субсидиялар көлемі, оның ішінде	млрд тг.	2,4	2,7	3,6	7,1	8,3
республикалық бюджет	-//-	0,8	0,9	1,4	1,9	2,1
жергілікті бюджет	-//-	1,6	1,8	2,2	5,2	6,2
Өткен жылға өсімдік шаруашылығы мен мал шаруашылығын дамытуға субсидиялардың НКИ	%	116,7	117,4	133,3	195,8	199,6
Ескерту: Жамбыл облысының деректері бойынша автор жасаған						

Жамбыл облысында агроөнеркәсіптік кешенді дамытуға арналған субсидиялар көлемі 2023 жылы 2019 жылмен салыстырғанда 3,5 есе өсіп, 8,3 млрд теңгеге жетті, оның ішінде республикалық бюджеттен – 2,6 есе және 2,1 млрд теңге, жергілікті бюджеттен – 4 есе және 6,2 млрд теңге.

Көріп отырғанымыздай, аймақтағы жыл сайынғы субсидиялар өсуде. Еліміздің басқа өңірлерінде де субсидия көлемі өсуде [5].

Айта кету керек, мемлекет жыл сайын елдің Ауыл шаруашылығын дамытуға субсидия көлемін ұлғайтты. Осылайша, соңғы 4 жылда Ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдау көлемі 3,5 есеге өсті, бірақ экономиканың осы секторының жалпы өнімінің өсуі айтарлықтай баяу өсті (2-кесте).

2-кесте. 1 теңгеге жалпы өнім шығару субсидиялар

Көрсеткіштердің атауы	Өлшем бірлігі	Жылдар		Өзгеру қарқыны,%
		2019	2023	
1. Агроөнеркәсіптік кешенді дамытуға арналған субсидиялар көлемі, оның ішінде	млрд тг.	2,4	8,3	3,5
2. Жамбыл облысының ауыл шаруашылығының жалпы өнімі	млрд тг.	68,5	166,3	2,4
3. Теңгеге жалпы өнім шығару, субсидиялар	тг.	28,5	20,0	70
Ескерту: Жамбыл облысының деректері бойынша автор жасаған				

Кестенің деректері бойынша көріп отырғанымыздай, 2019 жылы субсидиялар көлемі 2,4 млрд теңгеге тең болды, бірақ 2023 жылы ол 8,3 млрд

теңге немесе 3,5 есе өсті. Бұл ретте ауыл шаруашылығының жалпы өнімі 68,5-тен 166,3 млрд теңгеге дейін немесе 2,4 есеге өсті. Өз кезегінде 2019 жылы 1 теңгеге жалпы өнім шығару 28,5 теңгеге тең болды, бірақ 2023 жылы ол 30%-ға, яғни 8,5 теңгеге азайды.

Сонымен қатар, субсидиялау көлемінің ұлғаюына қарамастан, ауыл шаруашылығының даму деңгейін бағалайтын көрсеткіштер төмен болып қалуда. Мысалы, мұндай көрсеткіштер – еңбек өнімділігі, еңбекті капиталмен технологиялық алмастырудың шекті нормасы, қор өнімділігі және т.б. 2023 жылдың үш тоқсанында АӨК-те жұмыс істейтін бір қызметкердің еңбек өнімділігі 1127 мың теңгені, ал өңдеу өнеркәсібінде – 7738 мың теңгені құрады. Айырмашылық – 6,9 есе.

Экономиканың осы секторындағы жабдыққа жұмсалған бір теңге 0.0025-теңге еңбек. 2022 жылы ауыл шаруашылығында қор қайтарымы 1,659 теңгені, ал өңдеу өнеркәсібінде – 2,464 теңгені құрады [6].

Жамбыл облысында 2021 жылдан бастап «Агробизнес 2020» бағдарламасы іске асырылуда, онда бірнеше бағыттарды жүзеге асыратын аграрлық саланы қолдаудың қаржылық және қаржылық емес тетіктерінің тұтас кешені бар [4]:

- «АӨК субъектілерін қаржылық сауықтыру» ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерінің сыйақы мөлшерлемесін төмендету, пайыз төлемдерін субсидиялау, несиелерді қайтару мерзімдерін ұзарту, негізгі борышты өтеу бойынша жеңілдікті кезең беру, айыппұлдарды, өсімпұлдарды, мерзімі өткен сыйақыны есептен шығару және т.б. арқылы қаржылық міндеттемелерін жеңілдетеді;

- «АӨК субъектілері үшін тауарлардың, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтердің экономикалық қолжетімділігін арттыру» ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерге агроөнеркәсіптік кешенді неғұрлым тиімді дамыту үшін қажетті шикізат тауарлары мен құралдарына неғұрлым кең қолжетімділікті қамтамасыз етеді;

- «АӨК субъектілерін қамтамасыз етудің мемлекеттік жүйелерін дамыту» ауыл шаруашылығы тауар өндірушілеріне мал шаруашылығы мен өсімдік шаруашылығы саласында әл-ауқатты қамтамасыз ету үшін фитосанитариялық және ветеринариялық қауіпсіздікті дамытуға көмектеседі;

- «АӨК мемлекеттік реттеу жүйелерінің тиімділігін арттыру» ауыл шаруашылығы саласын дамытуға мемлекеттің қатысу әдістерін жетілдіреді және ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерге жан-жақты қолдауды қамтамасыз етеді.

Жамбыл облысында жыл сайын мемлекеттік қолдау шеңберінде қаржыландыру көлемі ұлғаяды. 2023 жылы қаржыландыру көлемі 2020 жылғы 2,4 млрд теңгеге қарағанда 8,3 млрд теңгені құрады [7].

Қорытынды. Қаржылық тұрақтылықты арттыру үшін мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру қажет. Жоғары сапалы ауыл шаруашылығы өнімін алу үшін кешенді механикаландыруды енгізуге және шығындарды азайтуға және олардың өтелуін арттыруға мүмкіндік беретін орта және ірі ауыл шаруашылығы құрылымдарын қалыптастыру. Ауыл шаруашылығы өндірісінің тиімділігін арттыру үшін қаржыландыру тетігін әзірлеу қажет.

Халықтың азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету – елдің экономикалық, саяси және ұлттық қауіпсіздігінің ажырамас бөлігі. Осы шеңберде

агроөнеркәсіптік кешен елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудің басты түйінді факторы және эпицентрі болып табылады, ал АӨК-ні мемлекеттік қаржылық қолдаусыз – Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігіне қауіп төніп тұр.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Қазақстан Республикасының ұлттық қауіпсіздігі туралы. Қазақстан Республикасының 2012 жылғы 6 қаңтардағы № 527-IV Заңы. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1200000527>

2. Қазақстан Республикасы Қауіпсіздік Кеңесінің отырысы // Үкіметтің ресми сайты. https://www.akorda.kz/ru/events/akorda_news/meetings_and_sittings/segodnya-v-akorde-pod-predsedatelstvom-glavy-gosudarstva-nursultana-nazarbaeva-sostoyalos-zasedanie-soveta-bezopasnosti-respubliki-kazahstan

3. Сабыр Н., Эбшайыр Н. Сравнительный анализ мер социальной поддержки населения в странах ЕАЭС в период глобальной пандемии // Economics: the strategy and practice. – 2021. – Т. 16. – № 1. – С. 155-163.

4. Беделбаева А.Е., Шарипов А.К., Досумова Ж.С. ЕАЭО жағдайында Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету // Аграрлы; нары; проблемалары. – 2021. – № 3. – С. 24-306.

5. Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы. 2018. https://strategy2050.kz/ru/state_programs/-2017-2021/

6. Blades D. Shadow economy and national accounts // Economic Survey of OECD countries. – М.. – 1982.

7. Schneider F., Enste D. Shadow Economies Around the World: Size, Causes, and Consequences. – Washington. – 2000.

A.Sh. Moldabekova¹, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Accounting

A.N. Tursynbek², 4-year student, majoring 6B04117 – Finance

^{1,2} Taraz Regional University named after M.Kh. Dulati, Taraz, Kazakhstan

Financing of agriculture of zhambyl region

Abstract. Topical issues of financing the rural population, types of subsidies and the procedure for their distribution are considered, as well as the role of subsidies in the development of the agricultural sector of Zhambyl region is determined. Market transformations carried out in the agro-industrial complex have caused certain urgent problems on which the development of a financial mechanism that ensures the balanced and sustainable development of industries forming the agricultural sector depends.

One of the strategic tasks for Kazakhstan is to ensure food security. Unfortunately, there are very few scientific studies aimed at the study, financing and state support of Agriculture in the country, which is an important

prerequisite for the formation of food security in Kazakhstan in the conditions of the union, therefore the purpose of this study is due to the need for a qualitative analysis and determination of ways to solve sustainable development problems in ensuring food security in the conditions of the Union.

Ensuring food security of the population is an integral part of the country's economic, political and national security. Zhambyl region is an industrial and agricultural region of Kazakhstan. In the region, various industries are combined with the leading sectors of Agriculture.

Keywords: agriculture, finance, subsidies, agribusiness, innovation, economy, budget, national security, investment.

А.Ш. Молдабекова¹, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Финансы и учет»

А.Н. Турсынбек², студент 4-курса специальности 6В04117 – Финансы
^{1, 2} Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз,
Казахстан

Финансирование сельского хозяйства Жамбылской области

Аннотация. Будут рассмотрены актуальные вопросы финансирования сельского населения, виды субсидий и порядок их распределения, а также определена роль субсидий в развитии аграрного сектора Жамбылской области. Рыночные преобразования, проводимые в агропромышленном комплексе, создали определенные актуальные проблемы, с которыми связана разработка финансового механизма, обеспечивающего сбалансированное и устойчивое развитие отраслей, формирующих аграрный сектор.

Одной из стратегических задач для Казахстана является обеспечение продовольственной безопасности. К сожалению, в стране очень мало научных исследований, направленных на изучение, финансирование и государственную поддержку сельского хозяйства, что является важной предпосылкой формирования обеспечения продовольственной безопасности Казахстана в условиях Союза, поэтому цель данного исследования обусловлена необходимостью качественного анализа и определения путей решения проблем устойчивого развития обеспечения продовольственной безопасности в условиях Союза.

Обеспечение продовольственной безопасности населения – неотъемлемая часть экономической, политической и национальной безопасности страны. Жамбылская область – индустриально-аграрный регион Казахстана. В области различные отрасли сочетаются с ведущими отраслями сельского хозяйства

Ключевые слова: агропромышленность, финансы, субсидии, АПК, инновации, экономика, бюджет, национальная безопасность, инвестиции.

А.А. Наурызбаева¹, экономика ғылымдарының кандидаты, «Экономика және менеджмент» кафедрасының доценті м.а.

А.Р. Турганалиева², 6В04117 – Қаржы мамандығының 4-курс студенті
^{1, 2} М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

АЙМАҚТЫҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПкерлікті ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ЖӘНЕ НЕСИЕЛЕНДІРУ

Түйіндеме. Бүгінде инвестициялық бәсекелестіктің өсуі байқалады. Отандық банктер қарыз алушыларға несие беруді жеңілдете бастады, несиелеу процесі қысқаруда, пайыздық мөлшерлемелердің төмендеу үрдісі байқалады. Коммерциялық банктер де ұзақ мерзімді несиелер береді. Себебі айналым капиталын толықтыруға арналған қарапайым қысқа мерзімді несиелер несиелік портфель көлемінің өзгеруіне әсер етеді. Банктер өздерінің ішкі несиелік саясатына сәйкес несиелік талдау әдісін әзірлеуі және оны маркетингтік жоспарға сәйкес несиелеу салаларындағы компаниялардың несие қабілеттілігін сауатты айқындау кезінде пайдалануы қажет.

Банк секторы Қазақстан Республикасы экономикасының дамушы секторларының бірі болып табылады. Елдің жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға ауысуы қоғамдық өмірдің барлық салаларында үлкен өзгерістерге әкелді. Бүгінде шағын және орта бизнесті дамыту үшін жаңа жағдайлар жасалуда. Шағын және орта бизнестің жоғары деңгейде жұмыс істеуін ұйымдастыру үшін сындарлы бизнес-идея, тиімді менеджмент және қаржылық жеткіліктілік үшін жағдайлар болған жөн. Қазақстан Республикасында қайта жандана бастаған шағын бизнеске несие беретін жалғыз ұйым екінші деңгейдегі коммерциялық банктер болып табылады. Коммерциялық банктердің заңды тұлғалар мен қысқа мерзімді несиелерді жиі қорғауы тарихи жағдай болып табылады. Қазақстандық шағын және орта кәсіпорындарға екінші деңгейдегі банктерден коммерциялық несиелер алу бизнесті дамыту үшін қаражатты ұдайы өндірудің негізгі көздерінің бірі болып табылады.

Түйінді сөздер: шағын және орта бизнес, несие, банк, ұзақ мерзімді несие, тәуекел.

Кіріспе. Шағын және орта бизнестің өсуі ішкі нарықтағы бәсекелестікті арттырады. Сонымен қатар, шағын кәсіпорындар жұмыссыз халыққа жаңа жұмыс орындарын ұсынады және халықтың әлеуметтік әлауқатын арттырады. Алайда, шағын бизнестің жағымды жақтары туралы айтатын болсақ, бұл саланың өз проблемалары бар екенін ұмытпауымыз керек. Осындай міндеттердің бірі – ол өз бизнесін бастауы керек қаржыландыру көзін табу. Әлемдік тәжірибеде мұндай проблемалар әртүрлі жолдармен шешіледі. Демек, өзара қорлар, банктер және ақшаға иелік ететін мемлекет жаңа бастаған кәсіпкерлермен күш біріктіре отырып, тауарлар мен қызметтерді өндіруге тәуекел етіп, қаржыландыруы

керек. Бұл тұрғыда жеке инвесторлар үшін жоғары пайда табу мүмкіндігі маңызды, ал мемлекет үшін еңбек қауіпсіздігі немесе жобаның әлеуметтік маңыздылығы маңызды.

Банк секторы Қазақстан Республикасы экономикасының дамушы секторларының бірі болып табылады. Елдің жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға ауысуы қоғамдық өмірдің барлық салаларында үлкен өзгерістерге әкелді. Бүгінде шағын және орта бизнесті дамыту үшін жаңа жағдайлар жасалуда. Шағын және орта бизнестің жоғары деңгейде жұмыс істеуін ұйымдастыру үшін сындарлы бизнес-идея, тиімді менеджмент және қаржылық жеткіліктілік үшін жағдайлар болған жөн.

Сараптамалық бөлім. Қазақстан Республикасының шағын және орта кәсіпкерлігін қолдаудың 2015-2020 жылдарға арналған бағдарламасы Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауында және мемлекеттік маңызы бар бағдарламаларда қойылған міндеттерді ескере отырып әзірленді. Жолдауда шағын бизнесті жан-жақты қолдау және оның экономикадағы ұстанымын нығайту туралы айтылады. Қазақстан халқына Жолдауында бизнестің әлеуметтік жауапкершілігін күшейту бағыты көрсетілген.

Шағын және орта бизнес – нарықтық экономиканың негізгі элементтерінің бірі. Экономиканың осы секторының дамуы бір-бірінен оқшауланған көптеген шағын жеке кәсіпорындардың пайда болуынан басталды, олардың ешқайсысы дайын өнімнің бағасына әсер етпеді. Олар Еуропаның кейбір елдерінде репродуктивті процесті көптен бері қамтамасыз етіп келеді.

Қазіргі уақытта нарықтық қатынастарды реттейтін заңдардың әсерінен мемлекеттік және коммерциялық банктердің кең желісі қалыптасуда, олар ұйымдық-құқықтық нысандарына қарамастан кәсіпорынға кешенді несиелік және төлем қызметтерін ұсынады.

Алғашқы іске қосу кезінде шағын бизнес өз жұмысын несиесіз орындай алмайды. Бірақ шағын бизнес банкпен мәмілелер жасасқан кезде қолайсыз жағдайға тап болады. Бұл жағдайдың жалғыз себебі – компанияның несиелік рейтингінің төмендігі, өндіріс пен мүліктің өтімсіздігі, маркетинг пен технологиялық әлеуетті дамытудың кешігуі [2].

Аймақтық шағын және орта бизнесті несиелеуді дамытуға кедергі болып отырған негізгі факторлар мыналар:

- несиелік алу барысындағы шарттардың қатал болуы;
- несиенің мерзімі мен пайыздық мөлшерлемесінің бизнеске қолайсыздығы;
- несиені рәсімдеу процедурасының ұзақтылығы және оны сақтандыру қажеттігі;
- коммерциялық банктердің кепілге қоятын талаптарының жоғарылығы;
- әлемдік несиелік нарықтарындағы дағдарыстар әсерінен несиелік ресурстарға қол жеткізу қиындықтары және коммерциялық банктердің жеке ресурстарының аз болуы;
- мемлекеттік инвестициялық-несиелік институттардың ресурстарының тиімсіздігі;

– мемлекеттің қазына қоры арқылы шағын және орта бизнесті несиелеуге бөліп отырған қаражатының аз болуы және шартарының қолайсыздығы.

Бұл ретте Қазақстан Республикасының банк секторында импорттыөараықтандыруды, баға белгілеу реформасын, салықтық-бюджеттік реттеуді жеделдетуді, жекешелендіруді және нарықтық экономикаға тән басқа да өзгерістерді қоса алғанда, макроэкономикалық өзгерістер болды. Осылайша, банк секторын несиелендіруде жаһандық өзгерістер орын алуда [6].

Несиелеудің ең сирек түрі – ұзақ мерзімді несиелер. Барлық екінші деңгейлі банктер мұндай несиелерді ұсынбайды. Оларға жаңадан құрылған кәсіпорындар, тиімділігі төмен кәсіпорындар үшін қол жеткізу қиын, өйткені ұзақ мерзімді несие беру кезінде қарыз алушы қарызын таза пайдамен өтеуі керек. Банк кез-келген уақытта несие алғысы келетін жеке тұлғаларға несие берген кезде пайда болатын несиелік тәуекелді тиімді жаба алады деген қауіп бар.

Қаржылық қызметтердің қосымша түрлері пайда болады: бұл құжаттық несиелік операциялар – банктік кепілдіктер, аккредитивтер, вексельдер, оларды шағын және орта кәсіпорындар жиі қолданады. Бұл схеманың негізі жеңілдетілген грант негізінде жүзеге асырылатын коммерциялық және несиелеудің техникалық рәсімдерін пайдалана отырып, аз қамтылған азаматтар мен ісін жаңа бастаған кәсіпкерлердің, оның ішінде ауыл кәсіпкерлерінің кәсіпкерлік бастамаларына шағын несие беру жүйесі болуға тиіс. Бұл жаңа жұмыс орындарын құруға және қосымша жұмыспен қамтуға, сондай-ақ өз бизнесін жалғастырғысы келетін кәсіпкерлерге несие тарихын құруға көмектеседі [5].

Нәтижелер мен талқылаулар. Жамбыл облысы бойынша шағын және орта кәсіпкерліктің жағдайын талдау.

Облыстың аумақтық бөлігінде белсенді шағын бизнес субъектілердің ең үлкен үлес салмағы Т. Рысқұлов ауданында 55,6% және Сарысу ауданында 56,3%. Іс-әрекетпен айналысып жатқан белсенді шағын кәсіпкерлік субъекті аз үлесі Жамбыл ауданында 44,8% және Байзақ ауданында 44,1% [6].

Шағын кәсіпкерліктің дамуы облысымыздың ең маңызды бағытының бірі болып саналады және болашағы зор. 01.04.2020 ж. облысымызда 5090 шағын кәсіпкерлік кәсіпорындары тіркелген, оның 3099 (60,5%) – жұмыс істейтіндер, немесе кәсіпкерлік қызметпен айналысатындар.

2021 жылғы қаңтарда негізгі капиталға салынған инвестициялар көлемі 1605,8 млн теңгені, немесе 2020 жылғы қаңтарға 28,8%-ды құрады.

Есеп беріліп отырған кезеңде бөлшек саудадағы тауар айналымы 7173,9 млн теңгені құрап, 2020 жылғы қаңтардағымен салыстырғанда 5,7%-ға артты. 2021 жылғы қаңтарда көтерме сауда тауар айналымының көлемі 2020 жылғы сәйкес аймен салыстырғанда 7,8%-ға өсіп, 7971,7 млн теңгені құрады. 2021 жылғы қаңтарда өнеркәсіп кәсіпорындарында өндірілген өнімдер көлемі ағымдағы бағалармен 14498,2 млн теңгені құрап, 2020 жылғы сәйкес айдан 32,9%-ға өсті. Өнімдер көлемінің өсуі өңдеу өнеркәсібінде (2020 жылғы сәйкес айға 147,3%), электрмен жабдықтау, газ, бу беру және ауаны баптау.

1-кесте. Жамбыл облысы бойынша шағын және орта кәсіпкерліктің субъектілері қызметінің көрсеткіштері

Жылдар	Белсенді ШОК субъектілерінің саны,бірлік	Жұмыспен қамтылғандар саны, адам	Өнім (тауарлар, қызмет көрсетулер) шығарылымы, млн теңге
Барлығы			
2017	34 181	123 089	56 871
2018	33 822	137 731	83 979
2019	36 138	133 777	102 428
2020	38 206	136 247	109 962
2021	37 268	120 763	167 373
Шағын кәсіпкерлік кәсіпорындары			
2017	1 483	16 462	17 379
2018	1 637	19 536	29 052
2019	1 717	22 171	50 788
2020	1 552	18 418	43 903
2021	1441	20720	49504
Орта кәсіпкерлік кәсіпорындары			
2017	111	10 204	10 443
2018	106	10 523	14 304
2019	88	9 419	12 540
2020	87	10 114	12 400
2021	169	19650	83640
Жеке кәсіпкерлер			
2017	19 486	43 638	12 531
2018	17 803	49 855	15 627
2019	19 431	55 057	17 876
2020	21 223	58 144	17 940
2021	20251	30695	9814
Шаруа (фермер) қожалықтары			
2017	13 101	52 785	16 518
2018	14 276	57 817	24 996
2019	14 902	47 130	21 225
2020	15 344	49 571	35 719
2021	15407	49698	24415
Ескерту: Жамбыл облысының статистикалық мәліметтері негізінде құрастырылған			

Шағын бизнес экономикалық өсудің негізгі факторы екені түсінікті, сондықтан оны жаһандық деңгейге көтермеске. Сондай-ақ, шағын және орта бизнес – бұл өздігінен дамитын механизм емес, олар әрине, мемлекет, қоғам және әр адам үшін жағдай жасауға ұмтылуы керек екендігі атап өтілді. Несиеге қалай қол жеткізуге, оны тиімді пайдалануға және банкке уақтылы қайтаруға болатындығы талқыланады, егер бұл шағын бизнесті дамытудың жалғыз көзі банктік несие болса.

2-кесте. ҚР салалары бойынша инновациялық өнім өндіру көлемі

млн теңге

ҚР экономика салалары	Өнім өндіру көлемі (тауарлар, жұмыстар, қызметтер)	Салалар өнімдерін өндірудегі меншікті салмақ, %	Негізгі капиталдағы инвестициялар көлемі	Өнім таралымындағы табыс (тауарлар, жұмыстар, қызметтер)
Барлығы	1006169,6	100	170320,2	1493127,3
Ауыл шаруашылығы	2664,6	0,26	399,3	3262,5
Тау-кен өндіру өнеркәсібі	292194,5	29,04	60885,7	576784,5
Өңдеу өнеркәсібі	693754,8	68,95	105306,9	897705,7
Құрылыс	17555,7	1,75	3728,3	15374,5

Ескерту: ҚР статистика агенттігінің мәліметтері бойынша автордың есептеуі.
<http://www.stat.kz>

Банктік несиелер алуға өтініш білдірген заңды тұлғаның жобасына ұқсас нақты жоба үшін мен Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес несиелерді беру және қайтару және осы құжаттарды өңдеу тетіктеріне, сондай-ақ қарыздың мақсатына, қарыз мерзіміне, несиені өтеуге, несиені сақтандыру бойынша кепілмен қамтамасыз етуді бағалауға назар аударылды.

Қорытынды. Жамбыл облысында шағын және орта кәсіпкерлікті қаржыландыру және несиелендіру бойынша мына ұсыныстарды береміз:

– банктердің шағын бизнеске несиелер ұсынуының тиімділігін арттыру негізінде ынталылығын көтермелеу үшін, несиелердің қайтарылмау ықтималдығын, олардың жоғары тәуекелге баруын төмендету шараларын жасаған жөн;

– оның астарында қарыз алушы – шағын бизнестің тұрақты жұмыс жасауымен қатар өз бизнесін жандандыру мақсатында несиелер алуы, және оны уақытында қайтару процестері ғылыми дәрежеде зерттелінген. Осы секторды көтермелеу арқылы өндірісті жандандыру, оның ішінде Қазақстан экономикасының сыртқы тәуекелділігін қысқарту мен отандық тауар өндірушілерді қолдау экономика саясатының басымды бағыты болып табылады;

– Жамбыл облысында шағын және орта кәсіпкерлікті қаржыландыру және несиелендіру бойынша алдағы жоспарланған бағыттар, экономиканың модернизациясы кәсіпкерлік саласында өзара байланысты мәселелерді шешеді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Ибрагимова Л., Есімов А., Лесбеков Ғ., Таймырзаев М., Әбдібеков Е., Қалабаева А. Қазақстан және оның аймақтарындағы шағын және орта кәсіпкерліктің даму жағдайы туралы есеп. – Алматы: «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры». – 2021. – 292 б.

2. Шалболава У.Ж., Дүйсенова Ү.Б. Индустриалды-инновациялық қызметтің стратегиясын қалыптастыру негіздері // Саясат-Policy. – № 12. – 2018.

3. Сәттібайұлы К. Жамбыл – кәсіпкерлікке қолайлы аймақ болады // Егемен Қазақстан, 2019 жыл 13 наурыз

4. Әділова Ж. Қазақстан Республикасында индустриялық-инновациялық стратегияны дамыту мәселелері // Мемлекеттік аудит. – 2019. – № 2 (1) маусым

5. Әбілшайықов Н.Б. Индустриалды-инновациялық даму стратегиясы – Қазақстан республикасы экономикасын модернизациялау негізі // Саясат-Policy. – № 4. – 2019.

6. Жамбыл облысының әлеуметтік-экономикалық дамуының статистикалық көрсеткіштері. 2021 жылғы қаңтар-желтоқсан. – Тараз: Жамбыл облысының статистика департаменті. – 2013.

A.A. Nauryzbaeva¹, Candidate of Economic Sciences, Acting Associate Professor, Department "Tourism and Service",

A.R. Turganaliyeva², student majoring in 6B04117 – Finance

^{1, 2} Taraz Regional University named after M.Kh. Dulati, Taraz, Kazakhstan

Financing and lending to small and medium-sized businesses in the region

Abstract. Today, there is an increase in investment competition. Domestic banks have begun to simplify the issuance of loans to borrowers, the lending process is decreasing, and interest rates tend to decrease. Commercial banks also provide long-term loans. This is due to the fact that ordinary short-term loans to replenish working capital affect the change in the size of the loan portfolio. Banks should develop a credit analysis method in accordance with their internal credit policy and use it to correctly determine the creditworthiness of credit industry companies in accordance with the marketing plan.

The banking sector is one of the developing sectors of the economy of the Republic of Kazakhstan. The country's transition from a planned economy to a market economy has led to major changes in all spheres of public life. Today, new conditions are being created for the development of small and medium-sized businesses. To organize the functioning of small and medium-sized businesses at a high level, it is necessary to have conditions for a constructive business idea, effective management and financial sufficiency. The only organization providing loans to renewable small businesses in the Republic of Kazakhstan is second-tier commercial banks. A historical event is the frequent protection by commercial banks of legal entities and short-term loans. Obtaining commercial loans to Kazakh small and medium-sized enterprises from second-tier banks is one of the main sources of constant collection of funds for business development.

Keywords: small and medium-sized businesses, credit, bank, long-term credit, risk.

А.А. Наурызбаева¹, кандидат экономических наук,
и.о. доцента, кафедра «Туризм и сервис»
А.Р. Турганалиева², студентка 4 курса специальности 6В04117 –
Финансы

^{1, 2} Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз,
Казахстан

Финансирование и кредитование малого и среднего предпринимательства региона

Аннотация. Сегодня наблюдается усиление инвестиционной конкуренции. Отечественные банки стали упрощать выдачу кредитов заемщикам, процесс кредитования сокращается, а процентные ставки имеют тенденцию к снижению. Коммерческие банки также предоставляют долгосрочные кредиты. Это связано с тем, что обычные краткосрочные кредиты на пополнение оборотных средств влияют на изменение размера кредитного портфеля. Банки должны разработать метод кредитного анализа в соответствии со своей внутренней кредитной политикой и использовать его при грамотном определении кредитоспособности компаний кредитной отрасли в соответствии с маркетинговым планом.

Банковский сектор является одним из развивающихся секторов экономики Республики Казахстан. Переход страны от плановой экономики к рыночной привел к большим изменениям во всех сферах общественной жизни. Сегодня создаются новые условия для развития малого и среднего бизнеса. Для организации функционирования малого и среднего бизнеса на высоком уровне необходимо наличие условий для конструктивной бизнес-идеи, эффективного менеджмента и финансовой достаточности. Единственной организацией, предоставляющей кредиты возобновляемому малому бизнесу в Республике Казахстан, являются коммерческие банки второго уровня. Историческим событием является частая защита коммерческими банками юридических лиц и краткосрочных кредитов. Получение коммерческих кредитов казахстанским малым и средним предприятиям от банков второго уровня является одним из основных источников постоянного взимания средств для развития бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, кредит, банк, долгосрочный кредит, риск.

А.С. Асилова, «Қаржы және есеп» кафедрасының аға оқытушысы
экономика ғылымдарының кандидаты
әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті

**ӘЛ-ФАРАБИ АТЫНДАҒЫ ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ –
ЖЕТЕКШІ ОҚУ ОРНЫНА 90 ЖЫЛ,
ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ БИЗНЕС ЖОҒАРЫ МЕКТЕБІНЕ – 75 ЖЫЛ**

Жоғары білім беру саласы, тарих көрсеткендей, мемлекеттік саясат құрылымындағы маңызды салалардың бірі. Заманауи шындық аясында жоғары білімнің алдында жаңа және күрделі міндеттер тұр. Инвестицияның негізгі бағыттарының бірі ретінде жоғары білімге үлкен үміт артылады. Сонымен қатар, білім адам өмірінде маңызды рөл атқарады, өйткені оның көмегімен адамдар керемет биіктерге қол жеткізе алады, мансап құрып, өз қызмет саласында сұранысқа ие және кәсіби мамандар бола алады.

Қазіргі уақытта Қазақстанда білім мен ғылымды дамыту бойынша жүйелі шаралар кешені жүзеге асырылуда. Қазақстан Республикасының Білім мен ғылымды дамытудың 2020-2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде республика инклюзивті және тең сапалы білім беруді қамтамасыз етуді және өмір бойы білім алу мүмкіндіктерін ілгерілетуді көздейтін Біріккен Ұлттар Ұйымының Тұрақты даму мақсаттарына қол жеткізуге міндеттеме алды. Осыған орай, еліміздегі ең көне және жетекші көпсалалы жоғары оқу орындарының бірі 90 жылдық тарихы бар – әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті Қазақстанның білім мен ғылымның дамуында маңызды орын алады.

1934 жылы негізі қаланған әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті Қазақстандағы ең ірі жоғары білім, ғылым және инновация орталығы болып табылады. Соңғы онжылдықтарда даңқты жолды басып өткен университет бүгінде еліміздің бүкіл жоғары білім беру жүйесінің тірегіне айналып, қоғамдық-саяси және экономикалық өмірдің дамуына орасан зор үлес қосып келеді. Қазақстан тәуелсіздік алғаннан кейін университетке адамзаттың екінші ұстазы, түркі әлемінің ұлы ойшылы Әбу Насыр ибн әл-Фарабидің есімі берілді, ал 2001 жылы оған еліміздің тұңғыш ұлттық университеті мәртебесі берілді. 2003 жылдың қыркүйегінде ҚазҰУ Қазақстан мен Орталық Азия мемлекеттерінің университеттері арасында бірінші болып Университеттердің Үлкен Қартасына (Болон процесі) қол қойып, әлемдік ғылыми және білім кеңістігіне енді.

1933 жылы 20 қазанда КСРО Халық Комиссарлар Кеңесі «Қазақстан үшін кадрлар даярлау туралы» қаулы қабылдап, педагогикалық институт базасында Қазақ мемлекеттік университетін ашу туралы шешім қабылдады. 1934 жылдың 15 қаңтары университеттің ресми түрде құрылған күні ретінде тарихқа енді. Сол күні биология және физика-математика факультеттерінің алғашқы 54 студенті қабылданып, бұрынғы Верненская ерлер гимназиясының ғимаратында сабақ бастады. Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің тарихы ғылым-танымдық, қоғамдық өмірдегі сан алуан оқиғаларға бай, ол жастардың ынта-жігері мен тәлімгерлердің даналығына, білімнің құдіретті қуаты мен ғылыми ойдың құдіретіне сусындаған. Студенттердің, ұстаздар мен ғалымдардың талай буынының шығармашылық ізденісі мен тынымсыз күнделікті еңбегі еліміздің тұңғыш университетінің асқақ тағдырын құрайды. Мемлекеттік инновациялық даму саясатын жүзеге асыра отырып, ҚазҰУ өзін әлемдік білім беру нарығының бәсекеге қабілетті қатысушысы ретінде жариялай отырып, өзін әлемдік деңгейдегі зерттеу университетіне айналдыруда.

Бүгінгі таңда қазақстандық жоғары оқу орындарының алдында еңбек нарығының сұранысына сай сапалы білім беру – басты міндет. Осылайша, сапаны

камтамасыз етудің тиімді құралдарының бірі отандық ЖОО-лардың ұлттық және әлемдік рейтингтерге қатысуы болды, өйткені жоғары оқу орындарының білікті еңбек нарығының агенттері ретіндегі рөлін рейтингтік бағалау қоғам үшін де, тұтынушылар үшін де өте маңызды. Сонымен қатар жыл сайынғы рейтингтерді университеттер түлектерді жұмысқа орналастыру және білім беру гранттарын алу кезінде пайдаланады. Жаһандану жағдайында әрбір университет бәсекеге қабілетті болуға ұмтылады. Тіпті әлемдегі ең беделді университеттердің өзі қол жеткізген жетістіктерімен тоқтап қалуға мүмкіндік бермейді. Керісінше, университет неғұрлым табысты болса, соғұрлым ол өзінің жоғары дәрежесін растауға күш салады.

Университет жетістіктері Экономика және бизнес Жоғары мектебінің белгілі бір үлесін қамтиды. Экономика және бизнес жоғары мектебі – әл-Фараби атындағы ҚазҰУ-дың ең көне кафедраларының бірі. Университеттің экономика факультеті 1949 жылы құрылған. 1951 жылы Қазақ мемлекеттік университетінің Ғылыми кеңесінің шешімімен бұрын дербес болған екі факультет (экономика және философия) біртұтас философия-экономика факультетіне біріктірілді. Университеттің экономика факультеті 1963 жылы оның базасында Алматы халық шаруашылығы институтының құрылуына байланысты сандық және сапалық жағынан айтарлықтай өзгерістерге ұшырады. 1997 жылдың маусым айында факультет тағы да қайта құрудан өтті. Экономика және құқық институты екі факультет – экономика және құқық факультеті негізінде ұйымдастырылды. 2001 жылдың қыркүйегінде әл-Фараби атындағы ҚазҰУ Ғылыми кеңесінің шешімімен екі факультетке бөлінді: заң факультеті және экономика және бизнес факультеті. 2001-2002 оқу жылынан бастап факультеттің қазіргі жағдайы мен құрылымы қалыптасты. 2010 жылы әл-Фараби атындағы ҚазҰУ Ғылыми кеңесінің шешімімен Экономика және бизнес факультеті Экономика және бизнес жоғары мектебі болып өзгертілді. Факультет жыл сайын экономика және бизнес, цифрлық экономика, менеджмент және маркетинг, қаржы, есеп және аудит салаларында 500-ден астам бакалавр, магистр және PhD докторларын даярлап шығарады.

Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ Экономика және бизнес жоғары мектебінің түлектері ҚР Президентінің Әкімшілігінде, ҚР Парламентінде, Экономикалық даму және сауда министрлігінде, ҚР Қаржы министрлігінде жұмыс істейді. ҚР статистика агенттігі, ҚР Ұлттық банкі, коммерциялық банктер, сақтандыру және аудиторлық компаниялар, басқа да қаржы институттары, сондай-ақ экономиканың барлық салаларындағы кәсіпорындарда ҚР-сының көптеген көрнекті ғалымдары мен қоғамдық және саяси қайраткерлері Экономика және бизнес жоғары мектебінің түлектері.

Олар бүкіл әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің мақтанышы – Қазақстан Республикасы Ұлттық ғылым академиясының академигі, экономика ғылымдарының докторы, профессорлары К.Ә. Сағадиев және К.Н. Нәрібаев, Еуразиялық инновациялық экономика және басқару академиясының президенті, экономика ғылымдарының докторы, профессор А.Ш. Нұрсейіт, «Тұран» университетінің ректоры, экономика ғылымдарының докторы, профессор Алшанов Р.А., экономика ғылымдарының докторы, профессор Г.Д. Қарағұсова, еліміздің бірнеше ЖОО-ында ректоры болған, экономика ғылымдарының докторы, профессор Әбішев А.А., «Narxoz University» АҚ директорлар кеңесінің төрағасы, экономика ғылымдарының докторы, профессор С.А. Святов, мемлекет және саяси қайраткері Сағынтаев Б.А., қоғамдық-саяси қайраткер, экономика ғылымдарының докторы, профессор Арын Е.М., Қазақстан Республикасы парламентінің мәжіліс депутаты Д. Мұқаев және т.б.

Ұрпағың білімді болса, болашағың жарқын, ал болашақ бүгінгі жастардың қолында. Сондықтан бәсекеге төтеп беретін білімді, алғыр, бастамашыл жастардың көп болуы ертеңіміздің берекелі, озықтығын дәлелдейді.

Авторлар туралы мәлімет

Ақпанов А.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, «Тұран» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Барышева С.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, «Тұран» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Бекбосинова А.С. – Евразиялық технологиялық университет, PhD докторант, аға оқытушы, Алматы қ., Қазақстан

Бектемирова Н.Т. – Евразиялық технологиялық университет, аға оқытушы, Алматы қ., Қазақстан

Газизова С.С. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Досжан Р.Д. – PhD докторы, қауымдастырылған профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Жантаева А.А. – Евразиялық технологиялық университет, PhD докторы, қауымдастырылған профессор, Алматы қ., Қазақстан

Жолдасова А.Қ. – 6В04117 – Қаржы мамандығының 4-курс студенті, М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

Исмаилова А.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, магистрі «Қаржы және есеп» кафедрасының оқытушысы, М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

Калматов А.Р. – 6В04117 – Қаржы мамандығының 4-курс студенті, М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

Мадымар М.С. – МВА магистрі, «Қаржы және есеп» кафедрасының оқытушысы, М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

Молдабекова А.Ш. – экономика ғылымдарының кандидаты, «Қаржы және есеп» кафедрасының доценті, М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

Муратова Д.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, «Қаржы және есеп» кафедрасының доценті, М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

Мухамедғали С. – магистр, Чехияның жаратылыстану ғылымдары университеті, Прага – Сухдол, Чехия Республикасы

Наурызбаева А.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, «Экономика және менеджмент» кафедрасының доценті м.а., М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

Пралиева С.Ж. – экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, «Тұран» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Рысбекова А.К. – «Денсаулық сақтаудағы Бизнес-әкімшілендіру» ДВА докторанты, Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрлігінің «Масғұт Айкімбаев атындағы аса қауіпті инфекциялар Ұлттық ғылыми орталығы» инновациялық технологияларды енгізу бөлімінің басшысы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Тамабек Ф.С. – 6В04117 – Қаржы мамандығының 4-курс студенті, М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

Турганалиева А.Р. – 6В04117 – Қаржы мамандығының 4-курс студенті, М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

Тұрсынбек А.Н. – 6В04117 – Қаржы мамандығының 4-курс студенті, М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан

Уристеминов А.Б. – магистрант, «Тұран» Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Сведения об авторах

Акпанов А.К. – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

Барышева С.К. – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

Бекбосинова А.С. – Евразийский Технологический университет, докторант PhD, старший преподаватель, г. Алматы, Казахстан

Бектемирова Н.Т. – Евразийский Технологический университет, старший преподаватель, г. Алматы, Казахстан

Газизова С.С. – магистрант, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Досжан Р.Д. – доктор PhD, ассоциированный профессор, Казахский Национальный университета имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Жантаева А.А. – Евразийский Технологический университет, доктор PhD, ассоциированный профессор, г. Алматы, Казахстан

Жолдасова А.К. – студент 4-курса специальности 6В04117 – Финансы, Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Исмаилова А.Б. – магистр экономических наук, преподаватель кафедры «Финансы и учет», Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Калматов А.Р. – студент 4-курса специальности 6В04117 – Финансы, Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Мадымар М.С. – магистр МВА, преподаватель кафедры «Финансы и учет», Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Молдабекова А.Ш. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и учет», Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Муратова Д.Б. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и учет», Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Мухамедгали С. – магистр, Чешский университет естественных наук, Прага – Сухдол, Чешская Республика

Наурызбаева А.А. – кандидат экономических наук, и.о. доцента кафедры «Финансы и учет», Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Пралиева С.Ж. – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Университет «Туран», г. Алматы, Казахстан

Рысбекова А.К. – докторант, ДВА «Бизнес-администрирование в здравоохранении», руководитель отдела по внедрению инновационных технологий «Национального научного центра особо опасных инфекций имени Масгута Айкимбаева» Министерства здравоохранения Республики Казахстан, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Тамабек Ф.С. – студент 4-курса специальности 6В04117 – Финансы, Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Турганалиева А.Р. – студент 4-курса специальности 6В04117 – Финансы, Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Турсынбек А.Н. – студент 4-курса специальности 6В04117 – Финансы, Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз, Казахстан

Уристебек А.Б. – магистрант, Университет «Туран», 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 Адамбекович – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

Шимшиков Жангельды Ерденевич – кандидат экономических наук, профессор, директор Центра социально-экономических исследований – филиала РГКП «Институт Экономики» КН МОН РК, Казахстан

Барышева Салима Кожаметовна – кандидат экономических наук, доцент, Университет «Туран», Казахстан

Глеужанова Данагуль Амангелдиновна – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина, Нур-Султан, Казахстан

Сырлыбаева Назгуль Шенгелбаевна – кандидат экономических наук, доцент, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Казахстан

Досжан Райгул Дүкенбайқызы – PhD, ассоциированный профессор, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Казахстан

Гамидуллаева Лейла Айваровна – доктор экономических наук, профессор кафедры управления и экономической безопасности Пензенского государственного университета, Пенза, Россия

Пукала Ричард – PhD, профессор, Государственной высшей школы технологий и экономики, Университет в Ярославле, Польша

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.