



Қазақстан Республикасы
Білім және ғылым министрлігі



М. Қозыбаев атындағы Солтүстік Қазақстан университеті

**«Қозыбаев оқулары - 2020: заманауи қазақстандық
ғылымның даму басым бағыттары,
жетістіктері мен инновациялары» атты
халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияның**

МАТЕРИАЛДАРЫ



МАТЕРИАЛЫ

**международной научно-практической конференции
«Козыбаевские чтения - 2020: приоритетные направления
развития, достижения и инновации современной
казахстанской науки»**



Петропавл
2020

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
М. Қозыбаев атындағы Солтүстік Қазақстан университеті

**«Қозыбаев оқулары - 2020: заманауи қазақстандық ғылымның
даму басым бағыттары, жетістіктері мен инновациялары» атты
халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияның**

МАТЕРИАЛДАРЫ

(20 қараша)

МАТЕРИАЛЫ

**международной научно-практической конференции
«Козыбаевские чтения - 2020: приоритетные направления
развития, достижения и инновации современной
казахстанской науки»**

(20 ноября)



**Петропавл
2020**

УДК 001
ББК 72
К 59

*Издается по решению Научно-технического совета
Северо-Казахстанского университета
им. М. Козыбаева (протоколы №2,3 от 21.12.2020 г.)*

Редакционная коллегия:

Исакаев Е.М. – к.б.н., доцент, и.о. Председателя Правления - ректора Северо-Казахстанского университета им. М. Козыбаева – председатель;
Ибраева А.Г. – д.и.н., профессор, Член Правления по науке и инновациям Северо-Казахстанского университета им. М. Козыбаева – заместитель председателя
Валиева М.М. – к.э.н., декан факультета истории, экономики и права
Пашков С.В. – к.г.н., декан факультета математики и естественных наук
Ратушная Т.Ю. – к.т.н., декан факультета инженерии и цифровых технологий
Магзумова А.К. – к.п.н., декан педагогического факультета
Шаяхметова А.С. – к.с./х.н., декан агротехнологического факультета
Сабиева Е.В. – к.ф.н., директор института языка и литературы
Михайлова С.Ю. - директор Высшей школы медицины;
Добровольская Л.В. - заместитель декана ПФ по НР и МК
Гертнер Е.Г. – заместитель директора ИЯиЛ по НР и МК
Герасимова Ю.В. - заместитель декана ФИТЦ по НР и МК
Есембекова Д.Т. – заместитель декана ФИЭП по НР и МК
Базарбаева С.М. - заместитель декана ФМЕН по НР и МК
Савенкова И.В. - заместитель декана АФ по НР и МК

К 75 «Козыбаевские чтения - 2020: приоритетные направления развития, достижения и инновации современной казахстанской науки»: материалы международной научно-практической конференции: в 5-и томах. – Петропавловск: СКУ им. М. Козыбаева, 2020. Т. 4. – 290 с.

ISBN 978-601-223-342-1 – т. 4

Сборник содержит материалы Международной научно-практической конференции «Козыбаевские чтения-2020: приоритетные направления развития, достижения и инновации современной казахстанской науки». Здесь представлены тезисы научных докладов казахстанских и зарубежных ученых, а также молодых исследователей в различных отраслях современной науки. Издание представляет интерес для преподавателей вузов, средних, средних специальных учебных заведений, а также для широкого круга читателей, интересующихся современными разработками в самых разных сферах знаний.

Основные направления научных работ, представленных в 4-м томе: «Актуальные исследования в экономике, управлении и туризме».

**УДК 001
ББК 72**

**ISBN 978-601-223-339-1 – общ.
ISBN 978-601-223-342-1 – т. 4**

© СКУ им. М. Козыбаева, 2020

**ЭКОНОМИКА, БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҚАРЖЫ САЛАЛАРЫНЫҢ ӨЗЕКТІ
ЗЕРТТЕУЛЕРІ /АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ,
УПРАВЛЕНИИ И ТУРИЗМЕ**

УДК 691.33

**THE CONCEPT OF MANAGEMENT EFFICIENCY OF A MODERN
COMMERCIAL BANK ON THE EXAMPLE OF JSC SB ALFA-BANK**

Tsapova O.A., Mikhaylova N.Y., Zhalturova A.D.
(NKU named after M. Kozybaev)

The bank as a specific enterprise produces a product that is significantly different from the product of the sphere of material production. It produces not just a commodity, but a special kind of product in the form of money, means of payment. The bank is rather a commercial, intermediary, rather than an industrial enterprise. The similarity of a bank to trading is not accidental. The bank actually buys resources, sells them, functions in the sphere of redistribution, and facilitates the exchange of goods. It has sellers, storage facilities, a special stock, and its activities largely depend on turnover.

Commercial banks are an active element of the market economy. Banks accumulate funds of legal entities and individuals and place them on their own behalf on terms of payment, repayment and urgency, as well as carry out cash settlement, commission and intermediary, trust operations, operations with securities, credit cards, currency, leasing, factoring, insurance, brokerage services and others.

Commercial banks are the only economic entity that systematically manages all the functions of money and, in this regard, is the primary link in the market economy. Commercial banks are intermediaries for the promotion of other market participants - industry, trade, non-banking financial sector, the state and the population - into the system of market economy and microeconomic relations through servicing their cash flows. Moreover, banks, unlike other non-banking financial structures, provide the bulk of all monetary funds of a particular country. Risk is an integral part of banking. The characteristics that distinguish commercial banks from other commercial enterprises, as well as confirming the riskiness of their activities, are as follows:

- banks operate large assets, issue and trade financial instruments with a market value, the fall of which may affect the bank's capital and solvency;
- banks attract borrowed funds, which in the presence of a low ratio of equity capital to total assets, in the event of force majeure circumstances, can lead to loss of confidence of depositors, a liquidity crisis and bankruptcy;
- banks carry out trust management of assets belonging to other persons, which may cause liability for breach of trust;
- banks participate in transactions that are initiated in one jurisdiction, registered in another and managed in a third; moreover, transactions can be initiated and completed by the client without the intervention of the bank, for example, via the Internet or at an ATM;
- banks have exclusive access to clearing and settlement systems for checks and funds transfers, foreign exchange transactions, etc., are an integral part of national and international settlement systems, therefore, can cause systemic risk.

All of the above indicates a constant complication of banking activities and, consequently, an increase in the requirements for its conduct. Commercial banks are under

constant prudential supervision of the Central bank and other financial institutions. Banking supervision is based on a licensing system and serves as a means of verifying compliance by commercial banks with laws and regulations. The financial statements of commercial banks are subject to external auditors' reviews, whose conclusions make the reports reliable and strengthen confidence in the banking system. In the context of the rapid development of the financial services market observed in the world economy over the past decades, the problem of identity in assessing the effectiveness of credit institutions on a transnational scale is of particular importance. In the modern scientific literature, there are many interpretations of the concept of "efficiency", but they all lead to two general definitions:

- efficiency is the ratio of the cost of resources and the results obtained from their use;
- efficiency is a socio-economic category that shows the impact of the methods of organizing the work of participants in the process on the level of results they have achieved.

An assessment of the effectiveness of banking activities is most often carried out using the first provision, according to which the effectiveness of a bank or banking system is calculated based on the proximity of the values of the performance indicators of each bank (for example, costs, profits, etc.) to a certain predetermined efficiency boundary.

In order to meet prudential requirements, avoid banking risks, and ensure sustainability, banks must develop and apply effective procedures for evaluating and managing their operations.

Commercial banks in Western countries (for example, the United States) pay great attention to the analysis of their activities. In the banking business, the concept of "highly profitable banking" has become widespread, the main principles of which are:

- income maximization - involves the maximization of income from the provision of loans and income from securities, etc., maintaining a flexible asset structure adapted to changes in the interest rate;

- cost minimization – involves optimization of the structure of liabilities, minimization of losses on loans, control over current expenses, etc.;

- effective bank management – is considered as a system for managing relations related to strategic and tactical planning, analysis, regulation, control of bank's activities, financial management, marketing activities, as well as personnel, designed to ensure the effective operation of a commercial bank. According to Western economists, the stable development of a commercial bank in the long term should ensure the formulation of the bank's global strategy and the establishment of strategic goals and objectives based on it for all areas of the bank's activities and structural divisions.

The main problem facing commercial banks is the lack of funding. After the crisis of 1998, the population is in no hurry to carry their money to commercial banks. Moreover, private deposits are distributed extremely unevenly among the Kazakhstan banking system. There are other sources of raising funds, such as Western capital markets and corporate client account balances.

Medium – sized businesses are the main reserve of JSC SB Alfa-Bank. The difference between the lending rate and the borrowing rate is constantly decreasing. If the profitability of operations is constantly decreasing, banks can achieve success by increasing the volume of attraction and reducing the cost of banking products and services.

Building up the resource base is one of the most important tasks facing Alfa – Bank. First of all, we are talking about business development work with existing clients. The latter, as a rule, are limited to purchasing three or four types of services-settlement and cash services, preferential conversion and clearing. And this is from more than two dozen commercial products that Alfa-Bank can offer, and which can be sold in all its branches.

In August 2000, changes were made to the organizational structure of Alfa-Bank. As a result of the structural reorganization of the Bank's commercial business, client blocks were

allocated: "Large clients, interbank business and precious metals", "Medium clients", "Retail clients". On the basis of existing branches and additional offices, it was decided to create Business centers for servicing large and medium-sized customers and Retail departments for servicing small businesses and individuals. Business centers serve large corporate clients with a turnover of more than \$ 5 million, and retail business branches serve individuals and companies with sales of less than \$ 5 million.

Client blocks are the first axis in the coordinate system of commercial activity. The second axis is the product blocks: the e-business center (i.e. plastic cards) and the credit center, which today includes both trade Finance and debt management.

The average annual growth of funds raised from large clients was 147.7%. Over the same period, loans to large customers grew by 745.3%.

In 2017, it became possible to issue a loan application via the Internet, which saves the time of a potential borrower. In addition, the client can now use such services as overdraft, placing funds on a floating rate deposit or on a savings deposit. In terms of the volume of private deposits, Alfa-Bank ranks eighth among Kazakhstani banks. Deposits with the bank increased by 74.8% over the year.

In the field of plastic card business, Alfa-Bank continues to work to increase sales and expand the range of card products, maintaining a high level of customer service. In 2018, the bank strengthened its position in the plastic market in terms of such indicators as card issuance, turnover on issued cards, the size of card account balances, acquiring turnover, and some others.

The Bank continues to maintain its leading position in the check market of Kazakhstan. The bank's net profit in 2019 amounted to 9.97 billion tenge, which is 46% more than 6.82 billion tenge in 2018. On March 20, 2019, the international rating agency Fitch Ratings confirmed the long-term international rating of JSC SB Alfa-Bank in national and foreign currency at the level of "BB -" with a "Stable" Outlook. These indicators show the stability of the Bank's operation due to effective asset and liability management.

Breaking the above into the concept of "efficiency of a commercial bank", we can also talk about its multi-aspect and ambiguity. Therefore, both the financial results of its activities (income and profit) and the effectiveness (profitability), as well as the entire set of indicators of the financial condition (stability, liquidity, solvency), achieved by the bank. Taking into account their value or target significance can be considered as criteria for the bank's efficiency both for the bank itself and for the socio-economic environment of its activities. The set of criteria must be considered as a system, as a complex characteristic reflecting the compliance of the results of a commercial bank's activities with the set goals at each time period of its operation, and in this aspect, only the achievement of all, and not several. Criteria will make it possible to talk about the effectiveness of its activities.

Thus, the effectiveness of a commercial bank is not only the results of its activities, but also an effective management system based on the formation of a scientifically grounded strategy for the bank's activities (a system of goals for the bank's activities, ranked by importance and value) and monitoring the process of its implementation.

References

1. Banking management: Textbook / Rusanov Y.Y., Badalov LA, Maganov V.V; Ed. Rusanova Y.Y. - M.: Master, Research Center INFRA-M, 2015. - 480 p.
2. Official Internet source of JSC SB Alfa-Bank. Access mode: <https://alfabank.kz/>
3. Official Internet source of the Kazakhstan Stock Exchange KASE. Access mode: <https://kase.kz/en/>
4. Financial indicators used to assess the activities of a commercial bank // Bulletin of the Eurasian Humanitarian Institute. - 2009. - No. 1. - S. 129-136.

NATION&PEACE

Zikirina A., Nurzhaupova A.
(*NKU named after M. Kozybayev*)

Is not it a myth that there is peace between Nations? Can the Nations that have been at war for centuries in the past really live in peace within the borders of one state? It should note that we are considering the word nation as a term which meaning is an ethnic group, in other words we want to talk about peace among nationalities that live together within the same territory of the country.

Friendship between Nations is not a fiction, as some people think nowadays. At all times, reasonable progressive people have understood the significance of friendship between the peoples of the world. Harmony and cooperation, cultural exchange, mutual understanding and respect - all these are important aspects of a calm and peaceful human life. The idea of friendship of peoples goes back to ancient times; it interpreted by great thinkers of past eras, such as Confucius and Omar Khayyam, for example. Friendship of peoples is a great spiritual value and social necessity in our time.

Almost no States with a homogeneous ethnic composition have been preserving. People are now grouped by beliefs, circumstances, and few people will be interested in belonging to any ethnic group. But there are some conservative people who do not want to accept changes and continue to follow the ancient canons, according to which there are “bad” and “good” Nations. People who carry this idea are a hindrance to world peace and because of this, conflicts between States arise. However, still these conflicts can no longer be compare with those that were once a long time ago, because many things have changed and will continue to change again.

Friendship of peoples as a social and spiritual value is one of the decisive factors for the rapprochement of peoples and nationalities; it means the possibility of interaction of different lifestyles, beliefs and value orientations, sometimes even contradicting each other. The world is not what it was a hundred years ago. States have passed the process of formation, they have clear territories, legalized legal acts, and war between States is no longer commonplace. However, this does not mean that war as a phenomenon does not exist at all. Interethnic hostility, distrust and indifference to foreign cultures, the habit of looking at the appearance of other peoples without interest and with boredom-this is the soil that feeds militant national egoism (negative nationalism), bordering on the idea of national and cultural exclusivity, especially dangerous today.

Since ancient times, the vast Kazakh steppes attracted different peoples and nationalities with their fertility, generosity and climate. The great Silk Road, which passed mainly through the territory of modern Kazakhstan, saw many representatives of Asian, African, European Romano-Germanic and Slavic tribes and ethnic groups. Some settled in medieval trading cities, others went to learn from the sages who lived on the territory of Kazakhstan, others fought side by side with the Kazakhs, Uighurs, Kipchaks and Tatars, protecting these lands. During the Russian Empire, this territory became interesting to Russian, Polish and Ukrainian researchers and cultural figures. During the Second World War, Kazakhstan gave shelter to representatives of many nationalities who lived in the Soviet Union. Not wanting to remain under occupation, ethnic Germans, Ukrainians, and Russians moved to Kazakhstan. In the following years, especially after the Declaration of independence, Kurds, Turks, Chechens, Chinese and Koreans choose our country as a place of permanent residence.

Then a state as the USSR appeared on the world stage, which is a single Union multinational state formed based on the principle of socialist federalism, because of the free self-determination of Nations and the voluntary unification of equal Soviet Socialist Republics.

In the post-Soviet period, all these processes of national-state rapprochement of the republics required further regulation of new forms of relations and strengthening of ties between them. Today, the Kazakh nation consists of peoples from different parts of the USSR, United by a single idea and spirit of unity. Kazakhstanis are really a fraternal people, but in order to come to peace, harmony and find a new homeland, many people had to go through difficulties. In the 1920s and 1940s, the deportation of peoples to the territory of Kazakhstan began, when the Soviet government began to forcibly evict unwanted peoples from their inhabited lands. In 1928-1936, 360,000 people from Russia, Ukraine and Belarus were deported to Kazakhstan. Since 1937, the Korean population has been forcibly resettled in Central Asia from areas of the Far East located near the state border. According to the Decree of the Supreme Soviet of the USSR of August 28, 1941 "on the resettlement of the German population living in the Volga region", in the autumn of 1941, more than 1 million Germans were evicted from the Volga region, of which 420 thousand were placed in Kazakhstan. In June 1942, almost 25 thousand Greeks, as well as about 29 thousand representatives of other peoples were evict from the Krasnodar territory, the Crimean ASSR, Armenia, Azerbaijan and Georgia to Kazakhstan.

Thanks to all these events, a community of national groups that live here has been forming in Kazakhstan. Tolerance and respect for every member of society, regardless of their nationality, race, religion or cultural values, is the main rule of communication in our country. This attitude is enshrined in the main document of the country — the Constitution. It begins with the statement: "we are the people of Kazakhstan...". As citizens of Kazakhstan, we can say with confidence that all the peoples of Kazakhstan live in peace and friendship.

We would also like to highlight the fact that all ethnic groups living on the territory of Kazakhstan have the same conditions for the implementation of cultural traditions and customs. No one is pinch of his or her rights. Kazakhstan accepts everyone who wants to live and work on this land. Everyone has the right to vote. At the same time, respect for the historical heritage of each nation shown. The priority is friendship, mutual understanding, tolerance, harmony between the peoples living on the Kazakh lands. In order to express this strategy of the internal structure of our country, a special date celebrated in 1996 — the day of unity of the peoples of Kazakhstan. This holiday is celebrate every year on May 1. Many people accept this holiday as a tribute to the past, as a tradition. However, it is of crucial importance for our country.

Independent Kazakhstan created full and equal conditions for the existence and development of the state-Kazakh and Russian languages, as well as all other languages of the multinational people of Kazakhstan, which was not the case in the USSR! In other words, in independent Kazakhstan, the concept of "friendship of peoples" is not a mantra or a slogan, but a real theory that is implement in practice and tested by the practice of the existence of the Republic of Kazakhstan for 29 years.

Representatives of different nationalities and peoples live on the vast lands of Kazakhstan. Despite the language barriers, all of them were able to unite into one. The formation of a sovereign Kazakhstan is a long and difficult process for every citizen of the country. Therefore, the formation of a multinational state is a great success, in which people were able to unite and together create a great future for the country.

Kazakhstan today is a young, dynamically developing country with unlimited opportunities. As everyone knows, it stands out for its multinational nature. This is a unique cultural and spiritual value that has no analogues in any country in the world and has always

been a consolidating force in the national socio-cultural history. Kazakhstan is like a huge home for more than fifteen million people who live in one huge, friendly family. This is great, but as you know, «tastes differ." Not all countries have a positive attitude to such a system in our country. Moreover, on this basis, there are contradictions between Kazakhstan and countries that represent other interests.

We conducted a survey among our Instagram followers. It turned out that almost all Kazakhstanis celebrate the holidays of nations living on the same territory as them. These are both Muslim and Christian holidays. In another words the hospitality is reflected in both the spiritual culture and the ability to embrace other people’s culture. Residents of other CIS countries also took part in the survey, but unlike Kazakhstan, the phenomenon of inter-ethnic celebration of holidays is not common there. Result of the survey you can see on chart 1.

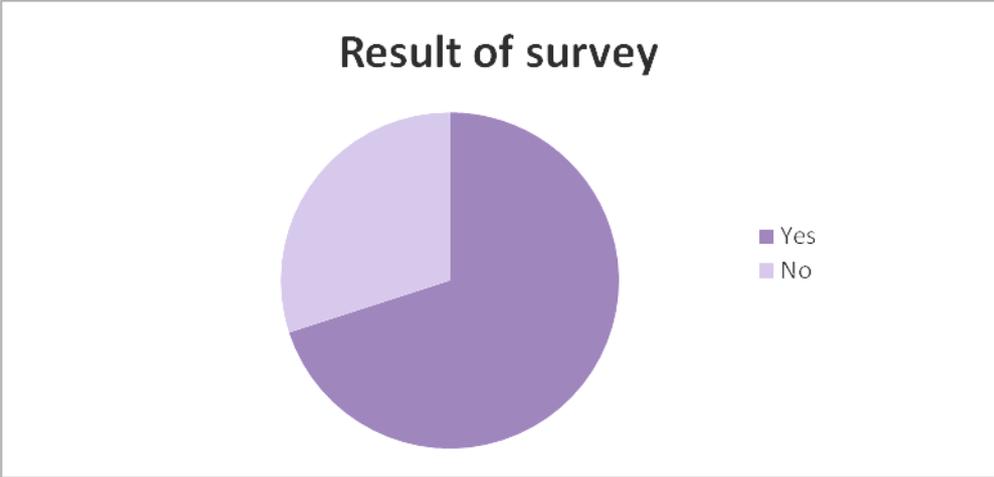


Chart 1.

We also found out the opinion of foreigners about Kazakhstan's culture. Indian students have studied at our University since 2018. They share their opinion on the mentality of Kazakh people and try to find similar features in the list of norms and values of Kazakh and Indian people. “There is a strict list of norms and moral values adoration of parents, respect for elders”. Common features in their opinion: “Self control, self-possession, hard-work and modesty". As we can see, students find similar features in the mentality of Kazakh and Indian people, that makes their adaptation much easier.

A modern multi-ethnic state should have a well-thought-out policy so that all nationalities can exist peacefully and not infringe on each other. In such a state, cultural pluralism is formed. In the formation of cultural pluralism, all Nations preserve their culture, language and traditions without losing their identity. It is also possible for Nations to complement each other, meaning that each takes something from the other. However, there is another side. A sense of national pride becomes one of the reasons for confrontation. The problem is the self-conceit of peoples – everyone considers themselves the best, they try to elevate themselves above others. Supporting the interests of only a certain ethnic group, even to the detriment of others, leads to harmful consequences. Hence comes nationalism, a term that excludes mutual respect.

Nationalism is the main problem of our time in international relations. Nationalism even associated with religion - most likely to be find among the Muslims. These are Iran, Algeria, and other countries with similar beliefs. But nationalism is not the only cause of disagreement (table 1).

Table 1

<i>Causes of confrontation</i>	<i>The essence of the cause</i>
cultural	conflict due to different views on life
socio-economic	a conflict that develops between a poor and rich country when one of them wants to take the wealth of the other
cultural and linguistic	a conflict that is started by an ethnic minority due to the low use of their native language
confessional	conflict that occurs due to different religions
historical	a conflict that developed many years ago, for example, over territories
ethno-demographic	conflict arising from migration
environmental	conflict arising from the pollution of the environment by one people
extraterritorial	conflict over territories and borders of the state

Of all these types of conflicts, the most dangerous are those that involve the introduction of war, as well as the use of violence. Terrorist conflicts are also one of the most dangerous conflicts in the world, as they involve the use of destructive weapons, including those that cause huge damage to human lives and property.

In order for international conflicts to be resolved, special methods must be applied. Negotiations are the most important means of resolving international conflicts. This is the main form of interaction between States, which reduces the use of force and means, including ending the war through international negotiations. A new negotiation strategy is being developed, which provides for the establishment of relations between groups of States or between all States as a whole. Today, the role of diplomatic services and the value of each of the diplomatic staff has also increased. The fact is that all States strive to achieve positive international relations.

Most States today do not consist of a single ethnic group. The interaction between them at the international level is sometimes accompanied by contradictions, but only mutual respect and understanding can solve all existing problems and become the basis for harmonious cooperation.

The topic is still relevant today. International relations are important, but people who hold conservative views refuse to accept it. However, the relationship between countries is still unclear. Because it is difficult to accept other cultures.

At the time of writing this article, we have conducted a number of studies. We used the interview as a research method and found out that most of people are more loyal to other cultures. We carefully studied this topic and came to a common conclusion.

Indeed, the national multiculturalism that has developed over thousands of years is not artificial, but a genuine natural-historical Union of ethnic groups based on friendship, tolerance and mutual understanding, in which each nation has occupied its own worthy niche. Our goal was to remind every citizen of Kazakhstan of our history. So that people do not forget how hard it was achieved and appreciate what they have.

References

1. <https://obrazovanie.guru/gosudarstvo-i-pravo/mejnacziionalnye-otnosheniya-primery-tendenczii-ponyatiya.html>
2. https://spravochnick.ru/konfliktologiya/mezhdunarodnye_konflikty/

ПРИЧИНЫ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С МИГРАЦИОННЫМ ОТТОКОМ СЕВЕРО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Абдулова О.С., Айтуллин Т.К.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Сейчас в современных экономических условиях для большинства стран одной из ключевых проблем, требующих принятия незамедлительных и эффективных решений является миграция. Миграция оказывает прямое влияние на экономику; политику; научно-технический прогресс, при проявлении так называемой «утечки мозгов», это процесс оттока из страны наиболее квалифицированных специалистов определённой сферы; социум в целом.

Актуальность данной работы определяется тем, что миграция оказывает сильное влияние на политическую и социально-демографическую ситуацию и на экономическое развитие страны в целом, причём приток миграции, как правило, оказывает положительное влияние на развитие экономики той или иной страны.

На данный момент времени в экономической практике существует значительное количество терминов, определяющих понятие «миграции населения», в совокупности представляющих собой терминологию и понятийный аппарат миграции.

Российский учёный О.Д. Воробьёв приводит более развёрнутое определение миграции в своих научных работах, где миграция населения – представляет собой любое территориальное перемещение людей, связанное с пересечением как внешних, так и внутренних границ административно-территориальных образований с целью перемены постоянного места жительства или временного пребывания на территории страны для осуществления учёбы или трудовой деятельности. [1]

Доктор психологических наук С.К. Бондырева даёт следующее определение миграции: это пространственная активность или перемещение индивида, которое направлено на овладение ресурсами новых территорий и связано с переменой места жительства. [2]

Изучив вопрос определения понятия «миграции» нами было определено, что миграция – это перемещение людей между отдельными регионами, как внутренними, так и внешними, преследующих определённую цель, которое связано с временной, сезонной или постоянной сменой места жительства.

В научной литературе выделяют три стадии миграции населения:

1. Подготовительная - на данной стадии происходит процесс формирования территориальной подвижности населения, то есть готовность населения к изменению места жительства;

2. Основная - на этой стадии потенциальная миграционная активность превращается в миграционную подвижность населения; происходит формирование миграционных потоков, которые представляют совокупность перемещений людей в пределах определённой территории в конкретное время;

3. Заключительная - данная стадия связана с приживаемостью мигрирующего населения, происходит приспособление к новым условиям жизни.

Также предлагаем рассмотреть миграцию как экономическую категорию – это экономическое явление, главным мотивом которого является поиск нового места приложения труда на более выгодных условиях. Такая миграция носит добровольный характер, и, в большинстве своем, является возвратной. Добровольная миграция – это

перемещение людей, которые по собственному желанию покинули страну (место своего постоянного жительства), и переезжающих на новое место жительства на территории другого государства. Одним из видов миграции является вынужденная миграция – представляет собой перемещение населения с целью поиска убежища, вследствие таких негативных факторов как: голод, война и т.п. В нашей стране, благодаря стабильной политической обстановке данная миграция не имело место быть, примером, можно привести события на Украине и в Сирии. Вынужденная миграция может быть представлена в виде внешней (международная миграция между странами), внутренней (в рамках регионов отдельно взятой страны), безвозвратной – предполагается перемещение населения с целью смены постоянного места жительства с учётом того, что эмигранты больше не вернуться на родину; возвратной (временной) – в отличие от безвозвратной миграции, население изменяет место жительства лишь на определённый срок, который может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет. [3]

В частности по Республике Казахстан нами была рассмотрена современная демографическая ситуация Северо-Казахстанской области. Для понимания общей сложившейся тенденции миграции СКО нами был проведён анализ отчёта демографической ситуации за 2018-2019 года, разработанный департаментом статистики СКО. [4]

Анализ показал, что в 2019 году по сравнению с 2018 годом численность населения СКО снизилась на 5763 человека (1,04%). Сальдо миграции, ввиду увеличения числа выбывшего населения в 2019 году по сравнению с 2018 годом снизилось на 1259 человек.

Данные, касающиеся внешней миграции в разрезе регионов РК, представлены на рисунке 1. [5]

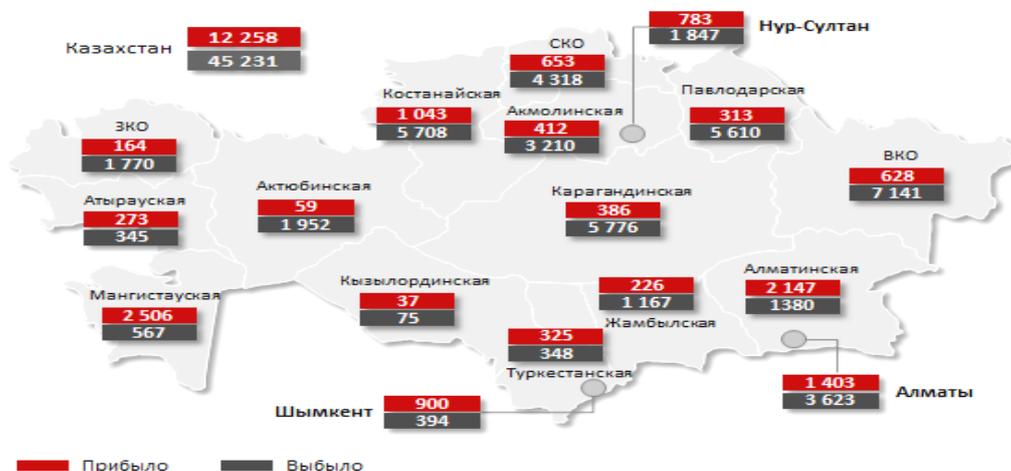


Рис.1 Численность выбывшего и прибывшего населения Казахстана за январь-декабрь 2019 года (человек)

Из данного рисунка следует, что Северо-Казахстанская область входит в число регионов РК с наибольшим уровнем выбытия населения, при этом находясь на 5 месте по данному показателю после Восточно-Казахстанской, Карагандинской, Костанайской, Павлодарской областей. Также видно, что на 3 и 4 месте находятся Костанайская и Павлодарская области соответственно, которые, как и СКО входят в Северный регион Казахстана. Что может говорить о том, что наиболее сильное влияние негативных миграционных факторов прослеживается именно на севере РК.

Основными факторами, оказывающими влияние на миграцию населения в СКО являются: личностные мотивы, образование и занятость.

1. Личные мотивы во многом привязаны к целям и задачам человека. Так к мотивам, побуждающим к миграции населения личностного характера можно отнести:

- переезд родителей - следовательно, здесь на человека будут влиять семейные обстоятельства;

- болезни человека – некоторые виды операций пока не проводятся на территории СКО и в целом на территории РК. Также возможно негативное влияние климата на то или иное заболевание, вследствие чего человек вынужден эмигрировать в другую страну с более подходящим для него климатом.

- свадьба – люди женятся, как правило, представительницы слабого пола переезжают жить к своим мужьям. Ввиду чего они меняют свое гражданство на гражданство супруга.

- прочие мотивы личностного характера.

Влияние данных факторов, по объективным причинам, не возможно, снизить. Так как согласно статье 12 Конституции РК признаются и гарантируются права и свободы человека, что применимо и к свободе выбора в процессе миграции населения. [6]

2. Образование – многие бывшие школьники СКО, а ныне абитуриенты поступают в иностранные колледжи, техникумы и ВУЗы. В основном казахстанские абитуриенты в качестве ВУЗов для поступления выбирают университеты, расположенные в Российской Федерации, Китае, Европе. По имеющимся, данным 12% от общего числа выпускников школ едут поступать именно за границу, причём большая часть в Тюменскую, Омскую, Новосибирскую области РФ. Всего же в РФ обучается до 74 000 граждан РК, это больше чем из любой другой страны мира, учитывая тот факт, что около 70% наших студентов в РФ обучаются на коммерческой основе, можно утверждать, что это приносит ощутимый доход Российской системе образования. К примеру, в ОмГТУ до 30% студентов составляют жители Северного Казахстана, причём по статистике примерно 50% от общего числа сменяют гражданство, то есть прослеживается безвозвратная миграция населения.

Основными причинами, побуждающими населения СКО, поступать в университеты РФ являются:

- стоимость обучения – так в среднем стоимость обучения в таких университетах как ОмГТУ, ОмГПУ, ТюмГУ, НГУ ниже от 15 до 30% в сравнении с такими университетами как: КазНУ им. Аль-Фараби, ЕНУ им. Гумилева. НАО Северо-Казахстанский университет им. М. Козыбаева действительно оказывает достойную конкуренцию соседним иностранным университетам по соотношению цена/качество, так в НАО СКУ одна из самых низких стоимостей обучения в РК, при этом университет ежегодно занимает самые высокие места среди ВУЗов Республики Казахстан. Но в то же время в российских университетах выделяется большое количество бюджетных мест, на специальности, по которым в РК выделяется ограниченное количество грантов. И естественно выбирая, между обучением в отечественных университетах на платной основе и обучением в российском университете на гранте большая часть абитуриентов выберут второй вариант. Так в РФ бесплатно обучается до 30 000 наших граждан.

Снижение воздействия данного фактора может помочь выделение дополнительных грантов на ряд специальностей IT-индустрии, медицины, образования, экономики и т.д. Также необходимо снижение стоимости обучения в университетах до российского уровня или же хотя бы, чтобы стоимость обучения в отечественных университетах не превышала 10-15% от стоимости в российских университетах, тогда

данное превышение может нивелировать более дорогостоящее проживание наших студентов в РФ.

- отсутствие ряда специальностей – некоторые из современных специальностей ещё не были введены в систему высшего образования РК, таковыми являются: криптография; информационная безопасность; лингвокриминалистика; интеллектуальные системы в гуманитарной сфере; электронная коммерция; литературное творчество; цифровое и сетевое издательское дело. Ряд специальностей ограничено представлена среди ВУЗов РК, так например специальности логистика, маркетинг, прикладная экономика, международные отношения на данный момент отсутствуют в программе обучения бакалавриата НАО СКУ им. М. Козыбаева. В российских же университетах все вышеперечисленные специальности присутствуют, ежегодно выпускаются специальности в данных сферах. Абитуриенту желающему поступить на выбранную специальность придётся ехать обучаться в другую страну или регион РК.

Для нейтрализации данного негативного фактора университетам Республики Казахстан, в частности НАО СКУ им. М. Козыбаева следует тщательно изучить вопрос актуальности и популярности той или иной специальности среди абитуриентов и при не имении, таковой специальности в своем ВУЗе внедрять её и проходить по ней аккредитацию и начинать уже самим выпускать высококлассных специалистов.

Также одним из действенных методов увеличения притока абитуриентов в СКО, является подготовка кадров по программе «Серпін – 2050», принятой в рамках проекта «Мәңгілік ел жастары – индустрияға». Программа «Мәңгілік ел жастары-индустрияға» «Серпін – 2050» ориентирована на молодежь Алматинской, Жамбылской, Кызылординской, Туркестанской и Мангистауской областей. Указанная программа, направленная на восполнения кадров в трудодефицитных регионах РК, предусматривает последующее трудоустройство выпускников в СКО. На данный момент в рамках данной программы в НАО СКУ им. М. Козыбаева обучается 967 человек.

3. Занятость – большая часть оттока населения из СКО является экономически активным населением, то есть эта та группа людей, которая находится в трудоспособном возрасте от 15 до 63 лет. Это взаимосвязано с такими факторами как:

- низкий уровень заработных плат в СКО – в нашем регионе один из самых низких уровней заработных плат в сравнении с другими регионами РК, следовательно, уровень заработных плат отражается и на уровне жизни населения. По состоянию на конец 2019 года среднемесячная заработная плата в СКО составляла 141 000 тенге.

Очень распространенным способом заработка среди населения СКО является так называемый вахтовый метод, его суть заключается в том, что человек уезжает на срок в несколько месяцев.

- основные оттоки внутренней миграции населения СКО становятся притоками населения для крупных городов РК. В целом повышение уровня урбанизации дает положительный эффект ВВП любой страны. Урбанизация – представляет собой рост численности населения городов, увеличивающейся, вследствие оттока населения из сельских районов в поисках лучших условий трудовой деятельности и повышения своего уровня жизни. [7] Но для нашего региона повышение уровня урбанизации носит негативный характер.

Эффективными методами борьбы с данными негативными факторами являются программы «С дипломом в село», в рамках которой молодому специалисту с высшим образованием в определенной сфере (педагогика, медицина и т.д.) предоставляются выгодные условия и занятость в селах. Программа «Юг-Север», благодаря данной программе всего с 2016 из трудоизбыточных регионов в Северо-Казахстанскую область

прибыли около 5 тысяч человек, или 1428 семей, данные переселенцы трудоустраиваются в СКО. Программа «Бастау-Бизнес», действующая в рамках Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы, «Еңбек» позволяет самозанятым и безработным СКО открыть свой личный бизнес, учитывая снижение уровня безработицы в СКО (5,3% на данный момент) данная программа действительно действует, что мы видим по постоянно открывающимся предприятиям. Программа «Дорожная карта занятости-2020», в рамках данной программы постоянно создаются новые рабочие места, что также сокращает отток населения из СКО. Программа для репатриантов, то есть коренных казахов, проживающих за границей, также позволяет повысить приток населения в СКО, ярким примером является с. Байтерек Кызылжарского района.

В заключение данной работы, можно сказать, что миграционные процессы могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на политику, общество и экономику отдельно взятого региона или страны. Сейчас сальдо миграции населения СКО является отрицательным, что оказывает отрицательное воздействие на экономику СКО. Для эффективной борьбы с оттоком населения необходимо учитывать ряд факторов, нами были выявлены такие факторы как: образование, занятость, личностные мотивы, которые в свою очередь подразделяются на подфакторы. И если на личностные мотивы эмиграции оказывать влияние практически невозможно, то на первые два фактора можно влиять.

Для этого нами были предложены мероприятия, которые в перспективе должны снизить отток населения из СКО и в конечном итоге сделать сальдо миграции положительным, что даст определённый толчок для экономического развития СКО. В принципе за последние годы количество выбывшего населения неуклонно снижается, а количество прибывшего увеличивается. Одним из факторов притока населения в СКО является НАО СКУ им. М. Козыбаева, который оказывает достойный уровень образования. Таким образом, наша область обладает всеми предпосылками, которые в будущих периодах должны сыграть решающую роль в притоке населения в регион.

Литература

1. Воробьева О.Д. Миграционные процессы населения: вопросы теории и государственной миграционной политики / О.Д. Воробьева // Аналитический вестник Совета Федерации РФ, 2003 г., № 9 (202).
2. Бондырева С.К. Миграция (сущность и явление). – М.: Изд-во МПСИ, 2004. – С. 38–39.
3. Безбородова Т.М., Метелев И.С. К вопросу типологизации миграционных процессов // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2010. – №4. – С. 272–278.
4. Отчёт Комитета статистики МНЭ РК о социально-экономическом развитии за период 1991-2019 гг.
5. Отчёт Департамента статистики СКО о социально-экономическом развитии за период 2018-2019 гг.
6. КОНСТИТУЦИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН (принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года).
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. "Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. - М." (ИНФРА-М, 2011) – С.41-42

РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РК (на примере АО ДБ «АЛЬФА-БАНК»)

Аканов А.Ш.
(СКУ им. М. Козыбаева)

За последние 10 лет – с 2008 года – казахстанская экономика сильно изменилась. Пока Правительство стремилось к индустриализации, в стране прошли две девальвации, а затем тенге перевели в свободное плавание. Коснулись изменения и банков Казахстана, они пережили крупные слияния и масштабные вливания государства. В данной статье речь пойдет о таком крупном игроке, как «Альфа-банк»

АО ДБ «Альфа-Банк», основанный в 1994 году, является дочерним банком российского АО «Альфа-Банк» и входит в инвестиционную холдинговую компанию АВН Holdings S.A., представленную в России, Казахстане, Украине, Беларуси и Нидерландах. Также дочерние компании АВНН ведут деятельность на Кипре и Великобритании.

С начала деятельности банк был ориентирован на обслуживание корпоративных клиентов. По мере развития, банк расширял продуктовую линейку и охватывал новые целевые сегменты, постепенно трансформируясь в универсальный банк. С 2009 года «Альфа-Банк» в Казахстане наметил новые стратегические цели и активизировался на рынке.

Сегодня Альфа-Банк успешно и стабильно развивается, обслуживает физических и юридических лиц практически во всех регионах Казахстана. Банк имеет широкую продуктовую линейку и солидную клиентскую базу. «Альфа-Банк» сформировал команду профессионалов, произвел технологическое и инфраструктурное обновление, усилив конкурентоспособность на рынке. Банк пользуется высоким доверием и является надежным финансовым партнером для частных и корпоративных клиентов.

Основной деятельностью АО ДБ «Альфа-Банк» является предоставление розничного кредитования, привлечение депозитов и ведение счетов клиентов, предоставление гарантий, осуществление расчетно-кассового обслуживания и операции с иностранной валютой.

Депозитная линейка представлена следующими продуктами:

– «Альфа-Гибкий» - простой вид депозита, который позволяет снимать и вносить средства в любое время. Срок 12 и 24 месяца. Валюта: тенге, доллар и рубль. Управляйте своими накоплениями легко.

– «Альфа-Надежный» - сберегательный вид депозита, который позволяет вам только вносить средства без возможности частичного снятия. Срок 12 и 24 месяца. Валюта: тенге, доллар и рубль.

Однако АО ДБ «Альфа-Банк» сохраняет ориентацию на кредитование малого и среднего бизнеса. Объем кредитных ресурсов данному сектору экономики (включая фермерские хозяйства) составил на конец года 46,5 миллиардов тенге (рост на 15,5 миллиарда тенге с начала года). Но при значительном росте объемов кредитования доля кредитов малому и среднему бизнесу в кредитном портфеле Банка брутто снизилась за год с 60 до 53 процентов.

Кредитная линейка представлена следующими продуктами:

– Кредит без залога «Альфа-Наличные» - это кредит на любые цели до 6 млн, на срок от 6 до 60 месяцев. ГЭСВ от 4,05%.

– Товарный кредит - кредит на технику и другие товары в магазинах-партнерах. Сумма кредита до 2 млн, на срок от 3 до 36 месяцев. ГЭСВ от 0,1%.

– Кредит без залога в Казпочте - кредит с особыми условиями для пенсионеров. Сумма до 3 млн, на срок от 6 до 48 месяцев. ГЭСВ от 39,81%.

– Альфа-Рефинансирование - возможность перенести любой кредит с другого банка к нам. При необходимости дадим дополнительную сумму на потребительские цели. Несколько кредитов превратим в один ежемесячный платеж. Сумма до 6 млн, на срок от 6 до 60 месяцев. ГЭСВ от 20,22%

Кроме того, в АО ДБ «Альфа-Банк» действует ряд специальных кредитных программ, направленных на финансовую поддержку перспективных секторов экономики:

– программа по предоставлению банковских займов отечественным производителям товаров и услуг, направленная на кредитование отечественных производителей товаров народного потребления, услуг, продуктов питания и другой продукции импортозамещающих и экспортоориентированных производств не сырьевого характера;

– региональная программа кредитования субъектов малого бизнеса по кредитной линии Европейского Банка Реконструкции и Развития, разработана по инициативе ЕБРР и ЗАО «Фонд развития малого предпринимательства», направлена на кредитование оборотного капитала, закупки сырья, малых инвестиций для закупки дополнительного оборудования, помещений, финансирование строительства и др;

– региональная программа кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, направлена на развитие малого и среднего предпринимательства в производстве, на транспорте, в сфере услуг; программа сельскохозяйственного кредитования по линии Всемирного Банка разработана для предприятий, крестьянских и фермерских хозяйств, имеющих статус частных производителей и работающих в сельской местности;

– овердрафт, (краткосрочное кредитование) субъектов малого и среднего бизнеса; программа софинансирования совместно с районными и областными акиматами по линии бюджетного кредитования субъектов малого предпринимательства.

Вся деятельность банка ориентирована на его миссию - мы улучшаем жизнь клиентов и помогаем развивать бизнес через простые и моментальные решения.

В соответствии с Видением - Мы создаем высокотехнологичный Банк, чтобы сделать наши сервисы проще и удобнее для Вас - АО ДБ «Альфа-Банк» выделил следующие ценности:

1. Действуй как предприниматель: приносить пользу клиентам каждый день! Инициатива, креатив, гибкость и эксперименты с оправданным риском - наша мантра для создания принципиально новых продуктов и сервисов. Для нас результат – важнее процесса, а потребность клиента – новая возможность.

2. Выстраивай взаимовыгодное партнерство: Мы понимаем долгосрочные перспективы тех, с кем работаем и заинтересованы в соблюдении не только своих интересов, но и интересов другой стороны. В партнёрстве один плюс один равно больше, чем два.

3. Следуй интересам клиента: Мы предлагаем клиенту то, что нужно и тогда, когда нужно. Клиент – такой же создатель продукта, как и мы. Каждая жалоба для нас - подарок, благодаря которому мы знаем, что сделать лучше.

4. Развивайся: Развитие – неотъемлемое качество творческого, живого человека, без которого невозможно оставаться нужным и интересным. Развивая себя, команду, компанию мы открываем потенциал для роста и новых побед!

5. Принимай простые и быстрые решения: Каждый день мы работаем для того, чтобы сделать наши продукты более понятными и удобными. Интуитивно простой продукт - это высшая ценность, которую мы можем дать клиенту.

Таким образом, формируя корпоративную культуру и стратегию развития HR бренда АО ДБ «Альфа-Банк» стремится предоставить сотрудникам положительный опыт взаимодействия на всех этапах построения карьеры, включая рекрутмент, адаптацию, развитие и обучение, оценку и вознаграждение, при этом на каждом этапе действуя, согласно ценностям Банка.

Такой подход к организации деятельности дает свои результаты – за прошедшие году АО ДБ «Альфа-Банк» демонстрирует усиление своей рыночной позиции. Деятельность коммерческого банка можно оценить через динамику чего основных показателей, для чего составлена таблица 1.

Таблица 1 - Основные финансовые показатели АО ДБ «Альфа-Банк» за 2017-2019 г.г., тыс. тенге

Показатели	На конец года			Отклонение			
	2017 год	2018 год	2019 год	2018-2017		2019-2018	
				+/-	%	+/-	%
Активы	379190501	415312999	571461519	36122498	109,5	156148520	137,6
Обязательства	320662314	350495227	492848002	29832913	109,3	142352775	140,6
Капитал	58528187	64817772	78613517	6289585	110,7	13795745	121,3
Чистая прибыль	6466309	9914787	13284949	3448478	153,3	3370162	133,9
ROA, %	0,02	0,02	0,02	0	-	0	-
ROE, %	0,11	0,15	0,17	0,04	-	0,02	-

Общий объем активов казахстанского банковского сектора составил 24 921 млрд. тенге и уменьшился в сравнении с данными на начало текущего года на 323 млрд. тенге или на 1,3%. Доля трех крупнейших банков в совокупном объеме активов всей банковской системы республики составила 49,8%. Доля Банка в совокупном объеме активов банков второго уровня Республики Казахстан составила 1,96% и занимает двенадцатое место по размеру активов.

За анализируемый период наблюдается стабильный рост активов. В 2018 году статья «Активы» составляла 415312999 тыс. тенге, что на 36122498 тыс. больше, чем в 2017 году или на 9,53%. В 2019 году наблюдается рост активов на 156148520 тыс. тенге или на 37,6%, из этого можно сделать следующий вывод, что темп роста в 2019 году увеличился. По итогам 2019 года активы банка увеличились на 38% и достигли 571 млрд тенге. По состоянию на 1 января 2020 года банк занимает 12 место по размеру активов, увеличив долю рынка с 1,9% до 2,2%.

По состоянию на 01 июня 2019 года 50,2% обязательств сконцентрировано в трех крупнейших банках Казахстана. Для сравнения – указанные показатели на 01 января 2018 года составляли 49 49,2% соответственно. Доля АО ДБ «Альфа-Банк» в совокупном объеме обязательств на 01 июня 2019 года составила 1,9%.

Кредитный портфель (нетто) АО ДБ «Альфа-Банк» за 2019 год вырос на 29% со 225 до 290 млрд тенге. Доля кредитного портфеля в структуре активов банка по итогам 2018 года составила 51%. Кредиты физических лиц выросли в 1,5 раза, юридических лиц на 21%. Качество активов банка подкрепляется значительным и низкорисковым портфелем ликвидных активов преимущественно инвестиционного качества (44% от суммарных активов на конец 2019 г.). Качество кредитного портфеля остается на высоком уровне - кредиты с просрочкой платежа свыше 90 дней составляют 2% от кредитного портфеля-нетто.

За 2019 год «Альфа-Банк» выдал 54 195 денежных кредитов на общую сумму 44 млрд тенге. По сравнению с прошлым годом количество кредитов выросло незначительно, но за счет увеличения средней величины кредита общая сумма выдачи

выросла на 29,7%. Направление товарных кредитов выросло как в количественном, так и денежном выражении. За прошедший год «Альфа-Банк» выдал 316 587 кредитов, что на 44% выше, чем в 2018 году. Общая сумма выданных кредитов составила 62 млрд тенге и 52% превысила показатель предыдущего года.

Обязательства банка за отчетный период увеличились на 172185688 тыс. тенге. Структура обязательств банка остается стабильной. Банк финансируется главным образом за счет клиентских счетов, их доля в обязательствах составила 80%, отношение средств клиентов к кредитному портфелю - 131%. Количество открытых депозитов за 2019 выросло на 22% и достигло 662 778. По итогам 2019 года объём средств клиентов увеличился на 21% и составил 393 млрд тенге, средства физических лиц выросли на 6%, юридических лиц на 28%.

Общий размер собственного капитала казахстанского банковского сектора составил 3 060 млрд. тенге и уменьшился в сравнении с данными на начало 2019 года на 26,8 млрд. тенге или на 0,9%. Доля АО ДБ «Альфа-Банк» в совокупном размере собственного капитала казахстанских банков составила 2,35%, против 2,1% на начало года. АО ДБ «Альфа-Банк» занимает 12 место по размеру собственного капитала.

Собственный капитал банка в 2017 году составлял – 58528187 тыс. тенге, а к 2019 году вырос до 78613517 тыс. тг, в основном за счет полученной в 2019 году чистой прибыли.. Коэффициент достаточности собственного капитала банка на конец 2019 г. составил 16,2% от активов, взвешенных по риску, что соответствует требованию регулятора с большим запасом (требование регулятора 10%). Капитал банка в 2019 году увеличился на 21% по сравнению с 2018 годом.

Показатель рентабельности активов (ROA) показывает возможность получения прибыли банка от активов. На протяжении исследуемого периода происходит рост данного показателя с 1,71% в 2017 году до 2,39% в 2018 году, до уровня 22,324% в 2019 году. Прирост связан с изменениями, произошедшими в банке в этот период и проведением рациональной банковской политики.

Показатель рентабельности капитала (ROE) в 2017 году составил 11,05%, в 2018 г показатель рентабельности собственного капитала вырос до 15,3%, а к 2019 году увеличился до 16,9%. Так как коэффициент рентабельности собственного капитала имеет тенденцию роста можно сделать вывод, что эффективность деятельности АО ДБ «Альфа-Банк» имеет положительную направленность.

В целом, по итогам 2019 года банк показал отличные результаты и продолжает поддерживать высокие показатели прибыльности и финансовой устойчивости. Чистая прибыль выросла в 1,3 раза в сравнении с прошлым годом и составила 13285 млн. тенге. Чистый комиссионный доход составил 10 429 млн.тенге (рост на +12%). Чистая процентная маржа составила 32377 млн. тенге, показав рост на 19%.

Сегодня АО ДБ «Альфа-Банк» реализует Стратегию развития банка на 2020-2021 г.г. Заявленная в стратегии цель - переход на новый технологический уровень, который позволит банку предложить лучшие сервисы для клиентов, обеспечит бесспорные конкурентные преимущества на меняющемся банковском рынке и станет базой для повышения прибыльности и роста рыночной доли банка.

Новая стратегия АО ДБ «Альфа-Банк»- стратегия концентрированного роста: сохраняя преемственность задачи по удвоению рыночных позиций. Основные постулаты новой Стратегии являются следующие:

1. Розничный сегмент с фокусом на население с невысоким уровнем дохода. Согласно Стратегии 2017–2020 АО ДБ «Альфа-Банк» розничному сегменту относится значимая роль – на долю физических лиц будет приходиться почти 44 % от кредитного портфеля и более 30% комиссионных доходов Банка. Главный продукт в этом сегменте – это моментальное беззалоговое кредитование, основным преимуществом будет простота и

скорость оформления. Кроме того, Банк планирует сделать кредит максимально доступным, т.е. предоставить кредит там, где находится клиент. Для этих целей АО ДБ «Альфа-Банк» развивает цифровые каналы и заключает партнерские соглашения с АО «Казпочта», крупными сетями бытовой техники и другими розничными игроками.

2. Сегмент малых компаний. Главная цель – предоставить максимально удобный и простой сервис, помимо этого Банк будет помогать клиентам в продажах и организовывать обучение по самым актуальным для предпринимателей темам. Одним из преимуществ для клиентов Банка станет Клуб клиентов и партнеров, участники которого смогут получать бонусы и скидки. На конец 2020 года АО ДБ «Альфа-Банк» планирует значительный рост по различным направлениям развития данного сегмента: более чем трехкратное увеличение числа клиентов – более 55 тыс. и трехкратный рост уровня комиссионных доходов от расчетных операций – до 14 млн. долларов США.

3. Средний и крупный корпоративный бизнес, занимающиеся внешней экономической деятельностью. В данном сегменте Банк планирует рост объема кредитования по итогам 2020 года в 2 раза – порядка 750 млн. долларов США. Преимущества Банка – это выгодные условия по конвертации, документарным операциям и высокая скорость проводимых операций. К концу 2020 года, Банк планирует увеличить число клиентов среднего и крупного корпоративного сектора почти в 1,5 раза – свыше 7 000, а доход от расчетных операций вдвое – более 20 млн. долларов США.

Нельзя не отметить амбициозные цели в области цифровизации банковского бизнеса - в стратегии АО ДБ «Альфа-Банк» ставит себе задачу за три года стать лидером по трем направлениям.

– лучшее мобильное приложение. Мобильный банк станет центром взаимодействия с физическими лицами и предпринимателями, в нем будет сосредоточен максимально широкий набор продуктов и сервисов банка, в том числе тех, что сегодня доступны только в отделениях. При этом АО ДБ «Альфа-Банк» не идет в идеологию mobile only (т.е. развитие только мобильного банка), а будет развивать все каналы взаимодействия с клиентами, руководствуясь принципом mobile first (первоочередной выпуск продуктов для мобильного банка).

– К 2021 году АО ДБ «Альфа-Банк» планирует полностью реализовать концепцию первого безбумажного универсального банка, отказавшись от бумаги в отделениях и бэк-офисе: везде, где это не является требованием законодательства или клиентов. Это будет достигнуто за счет активного использования биометрии и повсеместного внедрения электронной цифровой подписи в клиентские и бэк-офисные операции как физических, так и юридических лиц. У клиентов появится возможность обслуживаться в отделениях без паспорта и карт, только со смартфоном.

– В ближайшие три года банк будет трансформировать сеть отделений в сеть нового поколения, что позволит дать нашим клиентам качественно новый клиентский опыт. Благодаря цифровизации процессов клиенты АО ДБ «Альфа-Банк» будут обслуживаться в отделениях без паспорта и бумажных документов по всему перечню банковских и инвестиционных продуктов, имея только смартфон.

Таблица 2 – ИТ-проекты АО ДБ «Альфа-Банк» на 2020 год

Интегратор	Продукт	Технология	Год
Smart Engines (Смарт Энджинс)	Smart IDReader	СЭД - Системы потокового распознавания	2020
OmniLine Альфа-Информ (Alpha- Inform)	CraftTalk AI-платформа для коммуникации с клиентами	CRM	2020

Таким образом, реализовав стратегию, АО ДБ «Альфа-Банк» имеет все шансы с 12 места в банковской системе Республики Казахстан (активы, обязательства собственный капитал) войти в первый эшелон (10 наиболее крупных банков).

Литература

1. АО ДБ «Альфа-Банк» // Электронный ресурс: <https://alfabank.kz/>
2. Казахстанская фондовая биржа // Электронный ресурс: <https://kase.kz/ru/>
3. Ассоциация финансистов Казахстана // Электронный ресурс: <http://www.afk.kz/>

РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И В МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Аманжол А.Б.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Система менеджмента качества представляет собой совокупность взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, позволяющих создавать на предприятии необходимые условия для обеспечения выпуска продукции надлежащего качества, эффективного управления и устойчивого развития предприятия. Внедрение такой системы на предприятии позволит добиться успеха и повысить показатели, отражающие эффективность его деятельности.

Качество - это динамичная концепция, которая в конечном итоге определяется ожиданиями и удовлетворением клиентов. Система менеджмента качества предоставляет организациям основу для создания и поддержания отношений с клиентами, понимая их предпочтения и потребности. Удовлетворенность клиентов достигается с помощью системы менеджмента качества за счет согласования людей, процессов и технологий на протяжении всего жизненного цикла продукта.

Системный подход к менеджменту качества побуждает организации анализировать требования потребителей, определять процессы, способствующие получению продукции или услуги, приемлемой для потребителей, а также поддерживать эти процессы в управляемом состоянии. Система менеджмента качества может быть основой постоянного улучшения с целью увеличения вероятности повышения удовлетворенности как потребителей, так и других заинтересованных сторон. Она дает уверенность самой организации и потребителям в ее способности поставлять продукцию, полностью соответствующую требованиям. При построении систем качества, которые как любые другие системы требуют управления, первостепенное значение имеет документирование всех процессов, имеющих отношение к производству продукции. [1]

Управление качеством - это координация деятельности, которая позволяет с максимальной степенью уверенности достичь заранее поставленных целей. Цель управления качеством - выпуск продукции, уровень качества которой удовлетворяет потребителя. Система менеджмента качества будет действовать только тогда, когда в ней участвуют все - от директора до рядового специалиста с нужной мерой ответственности, то есть правильное «производственное поведение» каждого участника процесса будет способствовать достижению целей, а не наоборот. Роль руководства в деятельности предприятия, несмотря на тенденции автоматизации и универсализации, трудно переоценить. Но в условиях нагнетающей административной работы высший руководитель меньше всего придает значение нюансам управленческой деятельности, и

тем более идеологической работе. А заинтересованность именно первого руководителя, его нацеленность на постоянное улучшение и стремление к международным стандартам работы - вот что главное при внедрении системы менеджмента качества. Для бизнеса важнее денег - источник денег, то есть потребители, а их интересует качество, цена, обслуживание, время исполнения заказа. Все это напрямую связано с системой качества, поэтому у руководителя предприятия есть только один выход - он сам должен возглавить работу по качеству. [2]

Руководитель не должен держать все проблемы качества в голове. Необходимо распределить проблемы между всем персоналом. Для этого необходимо создать систему, в которой люди правильно взаимодействуют друг с другом без прямого вмешательства руководства. Президент (генеральный директор) создает систему менеджмента качества. Люди работают в системе, а глава фирмы - над совершенствованием системы. Существует как минимум три причины, почему руководитель организации должен возглавлять систему качества:

1. Успех фирмы зависит от степени удовлетворенности покупателей, а их, в свою очередь, интересует цена и качество. Обе эти вещи, точнее себестоимость и качество - объекты системы менеджмента качества. Руководитель должен взять на себя заботу о главном - об источнике денег, то есть о потребителях, а значит, и о качестве продукции.

2. Инвестирование в качество может снижать себестоимость продукции, прежде всего за счет повышения качества работы персонала и процессов.

3. С развитием разделения труда и функционального менеджмента произошел скачок производительности и почти такой же - в падении качества и авторитета мастерства. Функциональный подход к менеджменту разрушил единство и согласованность отдельных частей процессов менеджмента. Между функциональными подразделениями выросли барьеры, а иногда и баррикады. Задача высшего руководства - обеспечить "собираемость" процессов, создать из предприятия "единую команду", которая на бесконфликтной основе решает единые для всех задачи. На это и направлена система менеджмента качества. Руководитель должен по-другому взглянуть на свою компанию - с точки зрения процессного подхода. Создание системы качества - это создание системы менеджмента процессов, горизонтальных процессов. То, что они горизонтальные - это означает, что они должны действовать почти без вмешательства директора и его заместителей. Здесь уместна аналогия с автопилотом. Директор должен возглавить работы по созданию, анализу эффективности и развитию системы менеджмента качества, то есть деятельность директора подобна созданию автопилота. Директор должен его разработать, понять, как он работает, и давать предложения по его улучшению, а не вмешиваться в его работу, за исключением тех случаев, где он не должен работать. Продукция директора - это менеджмент, управленческие решения. За качество конечной продукции также отвечает директор. Но инструментом, которым он реализует свою ответственность, является система менеджмента качества ("автопилот управления предприятием").

Система менеджмента качества имеет очень простую иерархическую структуру, в ней всего три этажа: генеральный директор; ответственный представитель руководства за качество; внутренние аудиторы. Генеральный директор работает над улучшением СМК на основе отчетов по эффективности СМК, которые готовит ответственный за качество на основании результатов внутреннего аудита. Штатных аудиторов может быть немного. Другое дело, что люди из вашей компании должны быть подготовлены и обучены для этой роли. Они могут занимать любые другие должности, но когда проводят аудит, все должны подчиняться им. Это другая форма власти. К ней надо будет привыкнуть. Начальники подразделений должны принять как

должное и подчиниться: их работу будут проверять люди, находящиеся на более низких должностях. Руководитель должен поднять статус аудиторов и поддерживать его на очень высоком уровне. Все должны знать, что аудиторы - это сотрудники, которым генеральный директор лично делегировал полномочия проверок. Генеральный директор должен обязать своих руководителей на период проверки подчиняться аудиторам. Аудитор - это прежде всего системно грамотный человек в вопросах качества. Компетентность и независимость - вот его два основных качества. Лучше всего аудиторами назначать людей из резерва на повышение. Не путайте аудиторов с контролерами и инспекторами, их задачи - искать пути улучшения системы, а не искать виновных. Чем более СМК насыщена методами менеджмента качества, тем она совершеннее и эффективнее.

Одна из наиболее широко применяемых в мире СМК, ISO 9001:2015, включает ряд принципов качества, которые часто отражаются в других стандартах СМК:

1. Ориентация на клиента
2. Лидерство
3. Вовлечение людей
4. Процессный подход
5. Непрерывное улучшение
6. Принятие решений на основе фактов
7. Управление отношениями

Руководят людьми, а управляют предприятиями, системами, процессами, оборудованием. Настоящий руководитель должен уметь и то, и другое. С чего начинается управление? - с постановки целей, планирования, установления рабочих параметров оборудования. С чего начинается руководство? - с распределения обязанностей (ответственности), полномочий между работниками и обучения их. Цели указываются в планах производства, планах научно-технического развития, в объемах реализации, в суммах затрат, расходов и прибыли, в других документах. Характеристиками качества целей является их конкретность, реалистичность (достижимость), ориентированность на рынок, на перспективу и на выгоду предприятия. Цели должны ставиться не только для предприятия в целом. Их должно иметь каждое структурное подразделение предприятия - цеха, управления, отделы, службы и т.д. Если у подразделения нет цели, то его деятельность бесцельна, а значит, бесполезна. Цели подразделений должны быть направлены на решение задач и достижение целей предприятия, только тогда они полезны. Каждое предприятие периодически оценивает, на какой ступени достижения целей оно находится. Значит, цели должны быть измеримы. Если цель нельзя измерить, то она недостижима. Её измеряют в процентах, штуках, тоннах, показателях, индексах и т.д. Каждый вид деятельности может иметь свои показатели для измерения целей. Таким образом, задачей номер один руководителя любого ранга является разработка целей и системы показателей для их измерения. Важнейшим этапом на пути достижения цели является планирование.

Планирование обеспечивает ритмичное и последовательное достижение цели. Где нет цели, не может быть плана. Разрабатывая план, руководитель должен определить "болевы точки" или "критические факторы успеха", как сказано в стандарте, которые оказывают существенное влияние на выполнение плана. Болевы точки должны быть объектом повседневного пристального внимания и контроля со стороны руководителя. Поэтому задачей номер два каждого руководителя является составление плана, который обеспечивал бы достижение цели и определение "болевых точек" плана. Следующей важнейшей характеристикой руководителя является умение организовать и координировать труд отдельных работников и коллективов по

исполнению плана. И здесь, как уже отмечалось, большое значение имеет распределение обязанностей и полномочий.

Руководитель должен не только знать, как надо сделать, но и показать, как надо делать. В этом отношении при работе с подчиненными он должен быть скорее тренером, чем начальником. Когда полномочия и обязанности распределены, а персонал обучен, важнейшей задачей руководителя является организация работ и вовлечение персонала в их исполнение. Стандарт устанавливает основные приемы, которые может при этом использовать руководитель. К ним относятся личный пример отношения к работе, информированность персонала о стоящих перед коллективом задачах, анализ текущего хода работ с объективной оценкой вклада каждого работника, мотивация работников, постановка новых целей, требующих творческого участия каждого работника.

Стимулирование требует денег, а мотивация - практически нет. Стимулирование и мотивация формируют некую ценность работника или подразделения, которая признается всеми на предприятии. Важное место в формировании ценностей должна занимать преданность персонала идеалам качества, которая воспитывается в процессе приобщения всех работников к решению проблем качества. Совокупность ценностей на уровне отдельных работников и подразделений формирует ценности на уровне предприятия в целом.

Стандарт требует, чтобы в процесс улучшения качества был вовлечен весь персонал и что каждый работник должен нести ответственность за результат своей деятельности. Каждый работник является потребителем труда предшественника и поставщиком результатов своего труда следующему работнику по производственной цепочке. Поэтому каждый работник должен выполнять свою работу так, чтобы его потребитель не имел к ней никаких претензий. Предполагается, что этого, как минимум, можно достигнуть, если соблюдать и выполнять свои обязанности, записанные в должностной или рабочей инструкции, выполнять требования технологической инструкции. А как максимум, дальнейший прогресс в улучшении качества заключается в изучении удовлетворенности своих потребителей и в поиске на каждом рабочем месте возможностей дальнейшего совершенствования.

Моральный дух персонала измерить труднее, чем объем продаж или прибыли, но он не менее важен. Несчастливые сотрудники, скорее всего, будут непродуктивными сотрудниками, поэтому психологическое благополучие и счастье сотрудников организации имеют решающее значение для успеха бизнеса.

Если не решить эту проблему своевременно, это может обойтись компании позже - либо из-за неэффективной рабочей силы, либо из-за высокой текучести кадров. Однако удовлетворение от работы необязательно должно стоить больших денег.

Мотивация сотрудников определяется как энтузиазм, уровень энергии, приверженность и творческий потенциал, которые сотрудник ежедневно приносит в организацию.

Мотивированные сотрудники - это актив для организации, они пропорциональны успеху организации. Мотивация неосознаема, ее трудно измерить и чрезвычайно трудно контролировать, но ее очень легко добиться, если все сделано правильно. Все дело в намерении, напряженности и настойчивости.[3]

В сработавшемся коллективе есть определенный командный дух. Чаще всего он зависит от личных целей членов коллектива и руководства. Для взаимопонимания между работниками и руководителем последнему придется научиться излагать суть своих требований, задачи подчиненных в соответствии с их целями. Понимание персоналом поставленной цели и доступность общего плана - основа правильно

организованной командной работы. Коллектив должен понимать, что именно в команде работники справятся с поставленными задачами.

Для достижения наилучшего результата при выполнении бизнес-задачи главное - правильно мотивировать сотрудников. Цель материальной мотивации сотрудников заключается в получении ими заработной платы.

Необходимо различать формы стимулирования и формы мотивации работников. К формам стимулирования относятся: зарплата, премии, участие в прибыли, участие в акционерном капитале, оплачиваемый отпуск, бесплатное медицинское обслуживание, оплата обучения и др. К формам мотивации относятся: планирование карьеры, повышение престижа, специальные задания, привлечение к решению важных вопросов, повышение квалификации, возможность обучения на курсах и тренингах, что повышает как личный квалификационный уровень, так и обеспечивает более качественными кадрами весь центр. Также это официальное одобрение работы (в форме приказа, присвоения почетных грамот и т.д.), предоставление возможностей реализовать свои идеи на практике, предоставление дополнительных полномочий, выступление на радио и телевидении и др.

Исследовав преимущества основных методов нематериальной мотивации сотрудников, компания применяет собственные способы поощрения. Все зависит от возможностей и потребностей коллектива, где качественная и оперативная работа напрямую зависит от руководителя. Эффективное управление персоналом - залог успеха компании и гарантия ее процветания. Управление персоналом включает распределение обязанностей, создание благоприятной атмосферы, способствующей нормальному взаимодействию сотрудников. Профессиональное управление сотрудниками включает их мотивацию или создание системы поощрений, основанной на индивидуальных достижениях каждого работника перед компанией.

Таким образом, успех компании зависит от сотрудников, от взаимопонимания руководства и подчиненных. Правильное формирование мотивации коллектива, качественная и оперативная работа напрямую зависят от руководителя. Залогом успеха компании остается эффективное управление персоналом, создание благоприятной атмосферы, рациональное распределение обязанностей. Итак, выстроив стратегию управления, решая основные проблемы компании, лидер-руководитель в условиях ограниченности человеческих ресурсов сможет организовать результативный и продуктивный бизнес-процесс в компании. Тщательное изучение факторов, снижающих трудоспособность коллектива, изучение потребностей персонала и основных методов управления поможет не только интегрировать все управленческие процессы компании, но и реализовать актуальные цели бизнеса.

Литература

1. Адлер Ю.П., Хунузиди Е.И., Шпер В.Л. Качество ведения бизнеса // Методы менеджмента качества. - 2005. - №3.
2. Дедков В.Н., Дедкова И.Ф., Плешань М.А. Инструменты эффективного обучения и развития персонала: зарубежный опыт // Экономика устойчивого развития. - 2018. - № 4 (36). - С. 148-151.
3. Калашникова А.В., Дедкова И.Ф., Слепцова Е.В., Дедков В.Н. Ключевая роль инновационных HR технологий в развитии системы управления персоналом // Экономика устойчивого развития. - 2019. - № 1 (37). - С. 292-295.

СОЛТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНДАҒЫ КЕЛУ ТУРИЗМІНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Амантай А.А.

(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Келу туризмі - бұл өз мемлекетінің аумағында келетін шетелдік туристерге қызмет көрсетумен байланысты шетелдік туристік нарықтарда ұлттық туристік өнімді әзірлеу және жылжыту мақсаты болып табылатын қызмет жүйесі.

Туризмді дамыту көптеген факторларға байланысты. Ол үшін өңірдің туристік нысан ретіндегі жарнамасы өте маңызды. Туристік саланы құқықтық қолдау да маңызды рөл атқарады. Әрине, туризм инфрақұрылымының жай-күйіне баса назар аудармау мүмкін емес, өйткені инфрақұрылымның даму деңгейі өңірдің тартымдылығының көрсеткіші болып табылады.

Қазіргі уақытта отандық туризм үшін тиісті әкімшілік-аумақтық білімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында кластерлерді қалыптастыру міндеті неғұрлым өзекті мәселелердің бірі болуда.

Туристік кластер - бұл туристік өнімді әзірлеумен, өндірумен, жылжытумен және сатумен, сондай-ақ туризм индустриясымен және рекреациялық қызметтермен шектес қызметпен айналысатын өзара байланысты кәсіпорындар мен ұйымдардың бір шектеулі аумағы шеңберінде шоғырлануы.

Туристік кластерді құру іс жүзінде аумақтың позициялануын айқындайды және өңірдің оң имиджін қалыптастыруға әсер етеді, бұл тұтастай алғанда жоғары интеграцияланған туристік ұсыныстар мен бәсекеге қабілетті туристік өнімдер жасайды.

2015 жылдың наурыз айында Кәсіпкерлік және туризм басқармасы СҚО туризмін дамытудың мастер-жоспарын бекітті. Жоспарда 5 туристік кластерлер бөлінді:

1. «Айыртау ауданы – тарихи-мәдени, экологиялық туризм және пантымен емдеу кластері».
2. «Петропавл - іскерлік туризм орталығы».
3. «Қызылжар ауданы - экологиялық, спорттық-жасөспірімдер туризмінің кластері».
4. «Есіл ауданы - экологиялық туризм, балық аулау және аң аулау кластері».
5. «Шал ақын ауданы - демалыс және рекреация кластері» [1].

Осыдан үш жыл бұрын туристер үшін негізгі мақсаты тұтынушыларды өңірдің туристік әлеуеті туралы хабардар ету болып табылатын Солтүстік Қазақстан облысының туристік ақпараттық порталы құрылды.

Сондай-ақ, өңірдің келешегі бар киелі жерлеріне келесі нысандар енгізілген:

- 1) Абылай хан резиденциясы;
- 2) Қожаберген жырау жерленген орны;
- 3) Құлсары батыр зираты;
- 4) Қызылжар мешіті;
- 5) Всехсвятский шіркеуі;
- 6) Петр мен Павел апостолдар шіркеуі;
- 7) Мағжан Жұмабаев атымен байланысты объектілер кешені;
- 8) Архистратиго-Михайловский әйел монастырі;

9) Ноғайбай батырдың жерленген орны [2].

Келу туризмі мемлекет экономикасына тікелей пайда әкеледі. Ал бұл сала жақсы дамуы үшін, қонақ үйлер мен демалыс базаларының санын ұлғайту қажет.

Қазіргі уақытта Солтүстік Қазақстан облысында 43 қонақ үйі және 88 демалыс базасы бар.

Статистикалық мәліметтер бойынша, 2019 жылғы қаңтар-маусымда келушілерді орналастырумен айналысатын 116 орналастыру орны 60400 адамға қызмет ұсынып, 530,7 млн. теңгеге қызмет көрсетті. Қызмет көрсетілген келушілердің жалпы санынан 88%-ын резиденттер және 12%-ын бейрезиденттер құрады. Келушілердің 42,3%-ы орналастыру орындарында іскерлік және кәсіби мақсатпен тоқталды. Орналастыру орындарында 1767 нөмір бар, олардың біржолғы сыйымдылығы 5445 төсек-орынды құрайды. Талданып отырған кезеңде олар 87521 тәулік-төсек ұсынды [3].

2018 жылы ҚР және РФ туроператорлары мен БАҚ үшін ақпараттық тур, «Мөңкекүні» балық аулау Форумы және «ҚымызFest» фестивалі өткізілді.

Сонымен қатар, 2018 жылы өңір үшін «Ресей мен Қазақстан туризмін дамытудағы жаңа тәсілдер мен үрдістер» тақырыбында Қазақстан Республикасы мен Ресей Федерациясының 15-ші өңіраралық ынтымақтастық Форумын өткізу маңызды оқиға болды. Форумға дайындық аясында облыс орталығында ауқымды абаттандыру жұмыстары жүргізілді [4].

Сонымен, СҚО туризмінің дамуын талдау кезінде дамуды тежейтін келесі факторлар анықталды:

- туризм инфрақұрылымының даму деңгейі өте төмен;
- шетелдік туристерге Қазақстан Республикасының жарнамасы жеткіліксіз;
- туризм саласында жұмыс істейтін жоғары білімді мамандар саусақпен санарлық қана;
- кейбір мәдени мұра нысандарында техникалық жабдықтардың жағдайы мүлдем төмен;
- туристік өнімнің құны қызмет сапасына сәйкес келмейді.

Туристік бизнестегі ең маңызды шектеу факторларының бірі туризм индустриясының материалдық базасының төмен мүмкіндіктері болып табылады. Облыс орталығында шетелдік туристерге сапасыз туристік өнім берудің басты себебі тиісті кластағы қонақ үйлердің болмауы болып табылады, ал қолда бар қонақ үй базасы 80%-ға тозған, өйткені көптеген қонақ үйлер өткен ғасырдың 60-шы жылдары салынған. Барлық қонақ үйлердің едәуір бөлігі қазіргі уақытта қала шегінде орналасқан бұл 94%-ды құрайды, қалған 6% ауылдық жерлерде орналасқан, бұл ауылдық аймақтардың дамымағандығын сипаттайды.

Туризмді дамыту үшін тағы бір елеулі кедергі – халықаралық стандарттарға сәйкес келетін қонақ үйлердің болмауы.

Республиканың қонақ үйлері мен көлік базасымен қатар, құрлықтағы көлікпен саяхатқа әрдайым мүмкіндік бермейтін автомобиль жолдары да нашар жағдайда. Көптеген тартымды объектілерге қираған жолдар бойынша жүру керек, сондай-ақ автожолдарды да көп жағдайда жақсы деп айта алмаймыз. Жаңа автожолдар салынса да, бар бағыттардың көпшілігіне автотасымалдарға жеткіліксіз күтім жасау салдарынан күрделі жөндеу қажет. СҚО туристік көлік инфрақұрылымын дамыту мәселелері қазіргі кезеңде өте өзекті тақырып болып табылады. Қазіргі уақытта көлік дамушы және жоғары дамыған экономикалық және әлеуметтік базасы бар мемлекет экономикасының ең маңызды компоненттерінің бірі. Көлік экономиканың қалыпты жұмыс істеуін, қоғамдық өндірістің тиімділігін арттыруды қамтамасыз етеді. Көлік сондай-ақ туризмді дамытудың жетекші факторы болып табылады.

Қазіргі заманғы үрдістер бойынша, туризмнің дамуының нәтижесінде көлік жолдары үнемі кеңейтіліп отыруы тиіс, өйткені саяхатқа сұраныстың артуы көлік инфрақұрылымының дамуына оң әсер етеді. Қазіргі уақытта әлеуметтік проблемаларды шешуде, халықтың іскерлік, мәдени және туристік сапарларын қамтамасыз етуде, мәдени алмасуды дамытуда көліктің рөлі зор.

Туристік-мәдени әлеуетті және СҚО туризмінің дамуын тежейтін бірқатар мәселелерді талдау барысында осы мәселелерді шешуге көмектесетін келесі ұсыныстар әзірленді:

1. Мәдени-тарихи мұра объектілерінде кешенді талдау жүргізе отырып, туризмнің жаңа бағыттарын әзірлеу.
2. Арнайы автобус және темір жол бағыттарын құру арқылы облыс ішінде көлік инфрақұрылымын дамыту.
3. Кадр әлеуетінің деңгейін арттыру, орналастыру индустриясын жоғары білікті мамандармен қамтамасыз ету.
4. Кейбір мәдени-тарихи мұра нысандарында техникалық жабдықтарды жаңарту және жақсарту.
5. Халықаралық стандартқа сәйкес қонақ үй қызметтерінің сапасын қамтамасыз ету.
6. Автомобиль жолдарының сапасына ерекше көңіл бөлу, олардың жай-күйін қадағалау және қажет болған жағдайда күрделі жөндеу жүргізу.

Сонымен, туристік саланы дамыту Солтүстік Қазақстан облысын дамытудың перспективалы саласы болып табылады, ол өңірімізге келетін туристер ағынын ұлғайтуға жәрдемдесе отырып, жоғары рентабельділігі бар экономика саласына айналуы тиіс.

Әдебиет

1. Кузьменко Ю.В. Туристско-рекреационный потенциал Северо-Казахстанской области: оку әдістемелік құрал. - Петропавл: М.Қозыбаев атындағы СҚМУ, 2013. - 200 б.
2. Сакральные места Северо-Казахстанской области. [Электронды ресурс] – Кіру режимі: <http://visit.sko.kz/page/read/>
3. Туризмді дамыту жағдайын және серпінін сипаттайтын статистикалық деректер мен көрсеткіштер. [Электронды ресурс] – Кіру режимі: http://upt.sko.gov.kz/page/read/Statisticheskie_dannye_i_pokazateli_harakterizuyucshie_sostoyanie_i_dinamiku_razvitiya_turizma.html?lang=kz
4. Чумакова Н. О больших перспективах и реальности проектов. [Электронды ресурс] / Чумакова Н. – Кіру режимі: <https://izdatelstvo-sk.kz/new/na-ocherednom-zasedanii-akimata-obsuzhdeny-situacii-v-turisticheskoy-otrasli-blagoustrojstva-petropa/>

УДК 336.67

ПРОБЛЕМЫ СОСТАВЛЕНИЯ И ПРОВЕРКИ ДОСТОВЕРНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Атажанова Л.Р.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Одной из актуальных проблем в системе бухгалтерского учета является составление, предоставление и проверка достоверности финансовой отчетности.

Актуальность проблемы обусловлена тем, что в достоверности отчётности хозяйствующих субъектов заинтересованы многие участники экономических

отношений: государственные структуры в целях налогообложения и контроля за законностью деятельности, собственники организации по причине необходимости контроля за использованием имущества, другие участники рынка для оценки предприятия в качестве контрагента. Именно поэтому проблема проверки достоверности отчетности всегда остаётся острой - слишком много сторон нуждаются в ответе на вопрос «отчётность отражает реальное положение дел?»).

Финансовая отчетность - информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период. Отчетность является важнейшим инструментом управления, она содержит синтезированную и обобщенную информацию, которая является базой текущего и перспективного планирования и действенным инструментом для принятия управленческих решений. Отчетность играет важную функциональную роль в управлении экономической информацией. Она интегрирует информацию всех видов учета и представляется в виде таблиц, которые удобны для восприятия.

Обобщение учетной информации необходимо, прежде всего, самой организации и связана с необходимостью уточнения, и корректировки дальнейшего курса финансово-хозяйственной деятельности конкретного субъекта.

В научной литературе проблемами составления и совершенствования бухгалтерской (финансовой) отчетности занимаются такие ученые, как Арабян К.К., Попова О.В., Филатова Р.И. Хусаинова А.С. и др. Авторы раскрывают содержание отдельных строк в формах бухгалтерской отчетности, а также описывают последние изменения, произошедшие в финансовой отчетности.

Важными проблемами ведения бухгалтерской отчетности является:

- определения состава информации, входящей в отчетность;
- порядок определения ее уровня существенности.

для определения уровня существенности в бухгалтерском учете организации необходимо самостоятельно определить количественный критерий существенности и закрепить его уровень в бухгалтерской учетной политике. Это связано с тем, что отнесение информации к существенной связывается с влиянием ее пропуска или искажения на принятие на основе бухгалтерской отчетности управленческих решений пользователей. При этом для определения уровня существенности в бухгалтерском учете организации необходимо самостоятельно определить количественный критерий (уровень) существенности и закрепить его уровень в бухгалтерской учетной политике. Для расчета данного критерия предлагаю использовать индуктивный подход.

Индуктивный подход заключается:

- во-первых в первоначальном определении существенности значимых статей проверяемой отчетности;
- во-вторых, путем суммирования полученных значений уровня существенности соответствующих статей определяется общий уровень существенности финансовой отчетности.

При этом отмечают, что критерий существенности может быть рассчитан как на основе оборотно-сальдовой ведомости, так и на основе бухгалтерского баланса.

Выделяются следующие причины существенной ошибки:

- неправильное применение учетной политики и нормативно правовых актов по бухгалтерскому учету;
- недобросовестные действия должностных лиц организации.
- ошибки в вычислениях
- неточности в вычислениях;
- неправильное использование информации.

По мнению, решающим фактором при оценке существенности ошибки является ее размер, характер, или сочетание того и другого. Существенными могут быть как одна ошибка, так и их сумма. Пример: например в отчетности обнаружены три ошибки, каждая из которых незначительно влияет на статьи баланса, но в целом их сумма существенно искажает показатель чистой прибыли организации. В такой ситуации ошибки будут существенными.

Учитывая вышеизложенную точку зрения, можно сделать вывод, что на данный момент для совершенствования бухгалтерской отчетности в организациях не существует такого документа, который бы развернуто отражал всю информацию об организации.

С целью совершенствования финансовой отчетности в системе управления деятельностью организации, можно предложить вести на предприятии внутреннюю отчетность подразделений, которая будет являться важнейшим элементом контроля и управления. Такая отчетность будет использоваться в организации экономическим отделом, который будет систематизировать и обрабатывать информацию и представлять ее руководству для целей оперативного управления. Отчетность могла бы включать в себя развернутые показатели финансовой отчетности и упростить порядок определения уровня существенности.

Такая форма могла бы облегчить работу бухгалтеров по составлению бухгалтерской отчетности. Это позволит предприятиям организовать более точное и эффективное ведение бухгалтерского учета, а также формировать полную, и достоверную финансовую отчетность.

Причин, по которым отчетность могла быть искажена, существует множество. Это может быть не только ошибка в учёте по причине невнимательности или непрофессиональности бухгалтера, но и определённый умысел, например, личное обогащение или легализация доходов, полученных преступным путём. Последствия искажений могут быть различной степени тяжести. Безусловно, нередко искажения не приводят к штрафам, судебным разбирательствам и банкротству, и организация продолжает осуществлять свою деятельность. Однако нередки и случаи, когда излишне "красивая" отчетность мешает руководителю принимать эффективные управленческие решения и своевременно реагировать на угрозы, с которыми сталкивается предприятие.

Более опасны искажения для контрагентов организации, которые теряют возможность реально оценить надёжность компании и, при определённых условиях, могут потерпеть из-за этого значительные убытки.

В условиях, когда манипулирование показателями в отчетности является популярной практикой, нарушается честная конкуренция, что приводит к некоторой дестабилизации рынка в целом. Наибольший вред от подделки отчетных данных несёт государство, поскольку недополучает налоговые доходы (например, из-за уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль по причине завышения расходов организации) и теряет контроль над преступной деятельностью.

Наиболее распространенными направлениями повышения достоверности отчетности для добросовестных налогоплательщиков являются:

- проведение независимых аудиторских проверок на регулярной основе;
- передача ведения бухгалтерского учета на аутсорсинг;
- совершенствование системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля в организациях;
- приведение в соответствие систем бухгалтерского и налогового учёта, а также требований казахстанских и международных стандартов;
- обобщение существующей практики аудита для предотвращения выявленных ошибок в будущем.

Остановимся более подробно на двух аспектах – аудиторские проверки и составление отчетности по МСФО. Считается, что финансовая отчетность, в том числе подтвержденная аудитором, верно отображает экономическую деятельность и ее результаты. Но в практической деятельности этому препятствуют следующие условия:

- ретроспективность финансовой отчетности, то есть заинтересованные пользователи могут ознакомиться с ней только по истечении определенного периода времени, установленного законодательством РК и нормативными правовыми актами органов государственного регулирования бухгалтерского учета;

- отчетность в основном показывает данные официально отражаемые в учете, не позволяя отразить реальную картину хозяйственной деятельности, если имели место умышленные негативные действия;

- самостоятельно формируемая предприятием учетная политика дает возможность либо «приукрасить» итоги и хозяйственное положение, либо, при необходимости, понизить эти показатели;

- умышленное нарушение нормативных актов за счет использования имеющихся в них противоречий

Интеграция Казахстана в мировое сообщество обусловила необходимость стандартизации финансового учета и приведение основных принципов бизнеса к международным стандартам. Переход к МСФО необходим тем компаниям, которые планируют выйти на мировой рынок и привлечь инвесторов. Составление консолидированной отчетности по МСФО позволит компаниям не только показать более прозрачную информацию в отчетности, но и открыть новые горизонты в бизнесе, а также облегчить вход на мировой рынок и снизить уровень затрат на привлечение иностранного капитала.

Таким образом, составление отчетности по МСФО не стоит рассматривать как панацею от искажений и недостоверности данных финансовой отчетности, так как всегда найдутся заинтересованные лица, которые будут способны показать отчетность в том виде, в котором им выгодно. И все же, любые стандарты ориентируются на добросовестных исполнителей. Кроме этого, можно также считать ошибочным мнение, что достоверность финансовой отчетности стопроцентно подтверждается заключением аудитора. Это связано с тем, что аудит подтверждает достоверность отчетности только во всех существенных отношениях, определенных, по мнению аудитора и не может учесть умышленной фальсификации данных, предоставляемых аудитором для проверки.

Литература

1. Арабян К.К. Существенность в бухгалтерской отчетности / К.К. Арабян. О.В. Попова // Бухгалтерский учет. 2012. № 3. С. 84-88.
2. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.Н. Ильшева, Е.Р. Синянская, О.В. Савостина. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. С. 156
3. Международные стандарты финансовой отчетности: базовый курс: Учебное пособие / Н.Н. Ильшева, Е.Р. Синянская, О.Е. Решетникова, О.В. Савостина. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. С.236
4. Филатова Р.В. Исправление существенных ошибок бухгалтерской отчетности / Р.В. Филатова // Бухгалтерский учет. 2011. № 5. С. 38-41.
5. Хусаинова А.С. Влияние целей формирования бухгалтерской отчетности на ее состав / А.С. Хусаинова // Бухучет в сельском хозяйстве. 2011. № 10. С. 22-28.

ФРИЛАНС КАК ФОРМА ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Байтенизов Д.Т., Абдрейсова Д.Ж.

(СКУ им. М. Козыбаева)

В условиях становления рыночной экономики Казахстана произошла трансформация рынка труда. Появились новые формы занятости населения, происходит формирование и развитие фриланса. Фрилансер (англ. freelancer — свободный наёмник) — человек, выполняющий работу без заключения долговременного договора с работодателем, нанимаемый только для выполнения определённого перечня работ (внештатный работник). Фрилансер, как правило, работает дистанционно, используя современные информационно-коммуникационные технологии [1, 2]. Активная молодежь для обеспечения достойного уровня жизни ищет новые способы заработка. Учитывая тяжелое кризисное время, когда работодатель стремится сократить рабочие места, путем предъявления большего количества квалификационных требований к работникам, «продвинутая молодежь» стремится найти новые источники доходов в иных формах деятельности. Сложившиеся мировые тенденции стремительного развития информационных технологий, в частности развития интернет-маркетинга, привели к тому, что основная масса активного населения стали независимы от постоянного места работы. Гибкие формы занятости в наше время стали более популярными, так как позволили работнику максимально эффективно трудиться, реализовывать свой трудовой потенциал и максимально получать удовлетворение от работы. В условиях современных ограничений, связанных с пандемией коронавирусной инфекции, удаленная работа становится особенно актуальной.

В 1972 году о фрилансе впервые упомянул Джек Ниллес, когда им было введено понятие «телеработа». Суть заключалась в том, что «вовсе не обязательно заставлять сотрудников находиться в офисе весь рабочий день, они вполне могут выполнять свои обязанности и дома. Связь между работниками предлагалось поддерживать при помощи телефона». Идеи его занятости заинтересовала государство и стали предприниматься меры по развитию фриланса. Итог, на сегодняшний день фриланс – достаточно распространенная форма занятости в США и Западной Европе [3, 4].

В Казахстане рынок фриланс-услуг развивается быстрыми темпами, хотя само понятие «рынок фриланс-услуг» не распространено ни в экономической практике, ни в научной литературе.

Научные сотрудники НИУ «Высшая школа экономики» дают определение фриланса как «индивидуальную форму занятости, предполагающую высокую степень квалификации». Также они выделяют две формы фриланса: фриланс в чистом виде и фриланс в комбинированном виде, то есть «чистые фрилансеры» и «совместители», которые совмещают с основной работой [5].

Основные понятия «самозанятость» и «фриланс» достаточно часто пересекаются, но все же между ними есть отличия. Самозанятыми являются индивидуальные предприниматели, которые имеют доход, а не заработную плату. Фрилансеры – это независимые профессионалы, которые работают в различных проектах на гонорарной основе вне штата какой-либо организации. Таким образом основным критерием различия выступает заказчик труда – это клиент, либо руководитель организации. Самозанятыми являются лица, занятые в личном подсобном хозяйстве, фермеры и т.п.; фрилансерами - свободные художники, программисты,

переводчики и т.д. М.И. [6, 7] Гурова выделяет следующие различия самозанятых и фрилансеров:

- Фрилансеры необязательно оформляют трудовые отношения;
- Фрилансеры ориентированы на количество выполняемой работы, самозанятые – на качество;
- Фрилансеры организуются работодателем, самозанятые – самостоятельно;
- Фрилансеры ориентированы на количество выполняемой работы, самозанятые – на качество;
- Фрилансеры организуются работодателем, самозанятые – самостоятельно [8, 9].

Выделяют положительные и отрицательные стороны данного вида трудовых отношений.

Положительные стороны фриланса	Отрицательные стороны фриланса
<p>1.Разнообразная интересная работа, которая дает возможность выбирать проекты для выполнения, которые интересны свободному работнику;</p> <p>2.Гибкий рабочий график, который дает возможность работать когда хочется/удобно, позволяет проводить больше времени с семьей;</p> <p>3.Возможность получать большую заработную плату, выполняя разные проекты одновременно;</p> <p>4.Совместимость с работой и учебой, не требующий образования и опыта работы;</p> <p>5.Позволяет найти себя людям с ограниченными способностями (инвалидам);</p> <p>6.Освобождает работодателя от уплаты заработной платы за весь месяц, а только за проделанную работу;</p> <p>7.Снижение издержек для работодателей на содержание рабочих мест и аренду помещений;</p> <p>8.Возможность передачи результатов работы через электронную почту;</p> <p>9.Отсутствие географических рамок (заграничные заказчики);</p> <p>10.Наличие огромного рынка потенциальных клиентов.</p>	<p>1.Необходимость заниматься раскручиванием своих талантов, а также показывать какие-то достижения потенциальному работодателю;</p> <p>2.Отсутствие стабильного заработка;</p> <p>3.Отсутствие карьерного роста и социального общения в коллективе, не начисляется стаж работы, официальный опыт, отсутствие пенсионных отчислений;</p> <p>4.Нанесение вреда здоровью фрилансера, так как он не ограничен рабочим днем;</p> <p>5.Не отчисляются налоги в государственный бюджет;</p> <p>6.Наличие недобросовестных заказчиков;</p> <p>7.Риск для заказчика, что проект будет не завершен или не выполнен должным образом;</p> <p>8.Необходимость быстрого реагирования на меняющиеся условия рыночной среды и постоянно изучать новые стороны деятельности, следить за прогрессом и модой для повышения своей конкурентоспособности.</p>

Сдерживающим фактором развития казахстанского фриланса является отсутствие конкретных нормативно-правовых актов, регулирующих эту сферу. Отсутствие законодательства является причиной осложняющей оформление на работу фрилансера, чаще они не оформляются вообще [10,11].

Хотя, в Трудовом кодексе РК оговаривается возможность легально работать фрилансером. Основные формы сотрудничества работодателей и свободными

работниками закреплены в ст. 138 «Дистанционная работа» - работодатель предоставляет работнику необходимые условия труда, либо компенсирует затраты на связь, электричество и другие расходы. В договоре прописывается необходимость фиксированного учета рабочего времени; ст. 137 «Надомные работники» - надомные работники по договору используют во время выполнения работы собственные ресурсы и не обязаны посвящать исполнению договорных обязательств строго определенное время. На практике же эти статьи практически не работают, так как они не выгодны для работодателя. Ведь, дистанционный работник становится штатным сотрудником, который законодательно имеет право на социальный пакет: отпуск, пенсионные отчисления, оплата больничного и т.п.

Кроме этого, отсутствие законодательства приводит к затруднению регулирования уплаты налогов фрилансерами. Фрилансеры не уплачивают налоги в государственную казну. Это говорит о том, что интенсивно развивается теневая экономика.

Налоги не поступают в государственный бюджет, граждане не заботятся о будущем, а именно о своей пенсии, индивидуумы работают на себя и не участвуют в производственном процессе, не формируют потенциал для экономического роста.

Налоговые органы обеспокоились тем, что очень большое количество бесконтрольных денежных переводов стало проходить через Интернет. Однако, в настоящее время фрилансерам выйти из «тени» при существующем законодательстве с большими пробелами просто не выгодно. А происхождение суммы на электронном счете очень сложно доказать (подаренные деньги не облагаются налогом) [12].

Вторым сдерживающим фактором развития казахстанского фриланса является отсутствие статистики по фрилансу. Не имеется данных по количеству работников, работающих в данной сфере.

Данные факты говорят о необходимости государственной политики в сфере управления фрилансом:

- Необходимо дополнить Трудовой кодекс главой, посвященной фрилансу, а также определить стандартизированный механизм взаимодействия с заказчиком;
- Совершенствование электронного документооборота, упрощение и сокращение бумажного документооборота;
- Дополнение реестра статистических данных, которые раскрывают и характеризуют состояние рынка труда, показателями по фрилансу;
- Создание профсоюзов самозанятых, в рамках интернет-биржи;
- Размещение центрального коворкинг-центра на базе крупных объектов (например университет);
- Необходимо развивать коммуникационную, информационную инфраструктуру (доступ к Интернету на селе);
- На систематической основе проводить семинары дополнительного образования по тематике информационных технологий и управления электронными деньгами [13, 14].

Подводя итоги, необходимо отметить, что фриланс является новой формой трудовых отношений, признать, что его масштабы растут, а мировая экономика трансформируется на то, что субъекты уже не хотят работать на общее благо, а преследуют свои индивидуальные (персональные) цели. Фриланс – это возможность заработать дополнительные деньги, выполняя много работы в удобное для фрилансера время, не очень высокого качества. Отсутствие законодательной базы при этом стимулирует теневую занятость. Между тем, фриланс способен существенно снижать издержки работодателя, повышать производительность труда и удовлетворенность трудом работника и т.д. Таким образом, можно говорить о том, что Казахстану

необходимы кардинальные изменения на законодательном уровне для эффективного развития фриланса.

Литература

1. Афанаскина Е.М. Фрилансеры как двигатели виртуальной занятости // Горизонты экономики. - 2015. - № 5. - С. 101-105.
2. Бычков, А. Дизайн и фриланс. Начало / А. Бычков. - М.: АСТ, 2017. - 737 с.
3. Тренды рынка фриланса США [Электронный ресурс] // Homeofficespace.ru. – Режим доступа: <http://homeofficespace.ru/trendy-rynka-frilansa-ssha/>
4. Долженко Р.А., Пикунова М.Н. Фриланс как новая форма трудовых отношений: перспективы использования на рынке труда // Вестник алтайской науки. - 2015. - № 3. - С. 214-220.
5. Лопухин В.Ю., Очкин Д.Н., Змеев В.Н. «Фрилансеры» - инновационная форма трудовой занятости // Теория и практика общественного развития. - 2014. - № 9. - С. 105-108.
6. Харченко В.С. Ценностные предпочтения как основа формирования стиля жизни фрилансеров // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. №1. С. 120-124. Режим доступа: http://www.onlinescience.ru/m/products/social_science/gid306/pg0.
7. Харченко В.С. Совмещение работы и учебы в вузе: новые практики или новые смыслы? // Вопросы образования. 2013. №3. С. 92-104.
8. Бурлуцкая М.Г., Харченко В.С. Фриланс: институализация новой формы занятости // Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир: материалы II междунар. науч.-практ. конф.: и сб. ст. / под общ. ред. В.Н. Скворцова. СПб., 2012. С. 151-158.
9. Гебриаль В.Н. Социальные аспекты феномена дистанционной работы как нового вида трудовых отношений // Государственное управление. Электронный вестник. 2008. № 17. С. 3.
10. Панкратов А.В. Дистанционный труд как новый вид социально-трудовых отношений // Проблемы современной экономики. - 2014. - № 21. - С. 28-35.
11. Исмаилов А.А. Феномен фриланса в контексте возрастающей ценности социального времени // Наука и новые технологии. - 2014. - № 2. - С. 188-192.
12. Уланов Р.О., Пацук О.В. Фрилансеры // Научные исследования и разработки молодых ученых. - 2015. - № 3. - С. 180-183.
13. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, история изучения, исследовательские подходы // Социологические исследования. 2012. №2. С. 31-39.
14. Малышева Е. Самозанятых выведут из тени [Электронный ресурс] // Banki.ru. - 2016. - 17 февраля. - Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=8691743>

ОӘЖ 336.221.262

СҚО, ЕСІЛ АУДАНАН ТҮСКЕН САЛЫҚ ТҮСІМДЕРІ

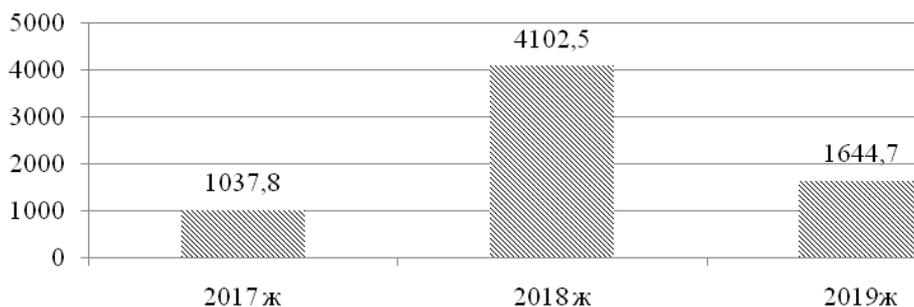
Бактыбаева Д.С.

(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Жергілікті бюджет — бұл жекелеген құрылымның қаржы ресурстарының орталықтандырылған қоры, оның орындалуына бақылауды, құру, бекіту және атқарылуына дербес негізде жергілікті басқару органы жүргізеді.

Есіл ауданы. Есіл ауданы (аудан орталығы Явленка а.). Қазақстан Республикасы Президентінің 1997 жылғы 18 сәуірдегі Жарлығымен Ленин ауданына таратылған Мәскеу (1972 жылғы 10 сәуірде бұрынғы Ленин ауданының құрамынан бөлінген) ауданын қосу есебінен құрылған. Төменгі суретте ауданның шығарған өні көлемі берілген.

Есіл ауданның жалпы өнім (тауар және қызмет) көлемі



※ Есіл ауданның жалпы өнім (тауар және қызмет) көлемі

Сурет 1. Есіл ауданның жалпы өнім (тауар және қызмет) көлемі (млн.теңге)

Есіл ауданның жалпы өнім (тауар және қызмет) көлемі 2018 жылы 295,31% өссе, 2019 жылы осы мерзім уақытына 59,91% азайды.

Өндеуші өнеркәсіптерде өндірілген өнім көлемі 11415 млн.теңгені құрды немесе 2018 жылдың сәйкесінше мерзіміне 114,2 пайызды құрады. Өндеуші өнеркәсіптердің жалпы көлемінде азық-түлік өнімін өндіру көлемі 65,5% құрайды, 2019 жылдың қаңтар-маусым айында өнім көлемі 746,9 млн.теңгені немесе 2018 жылдың сәйкесінше мерзіміне 130 % құрды.

Төменгі кестеде Есіл ауданның республикалық бюджетті салықтарен толықтыруы көрсетілген.

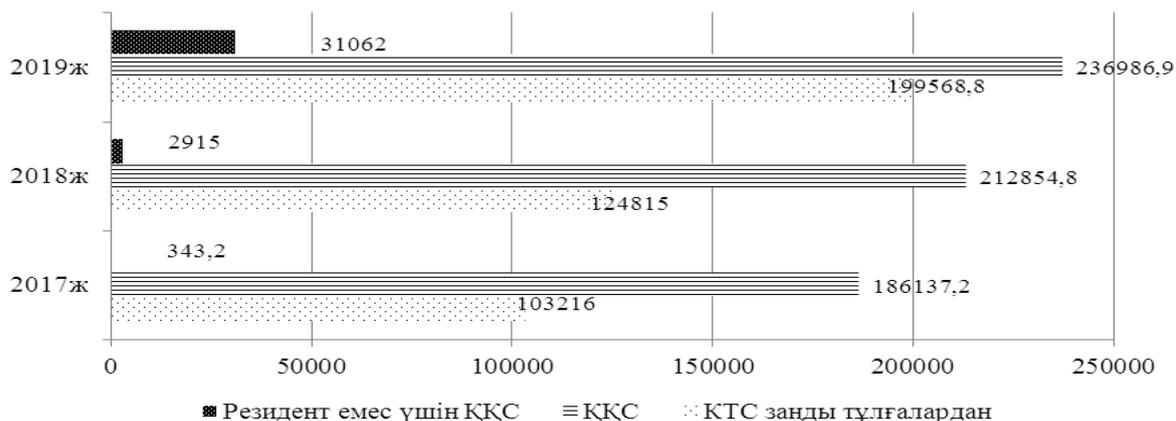
Кесте 1. Есіл ауданнан РБ түскен салықтар

(мың теңге)

Республикалық бюджет	2017 ж	2018 ж	2019 ж	Абс. ауытқу	
				2018 ж/ 2017 ж	2019 ж/ 2018 ж
КТС заңды тұлғалардан	103216,0	124815,0	199568,8	21599	74753,8
ҚҚС	186137,2	212854,8	236986,9	26717,6	24132,1
Резидент емес үшін ҚҚС	343,2	2915,0	31062,0	2571,8	28147
	24642,3	38929,3	30358,8	14287	-8570,5
Пайдалы қазбалар үшін салық	24048,2	34334,7	61975,2	10286,5	27640,5
Тіркеу үшін салық	110,5	1058,4	2566,7	947,9	1508,3
Мемлекеттік пошлиналар	9250,9	11452,7	11128,1	2201,8	-324,6
Мүлікті жалға беруден табыс /р.б//	2282,5	336,6	677,4	-1945,9	340,8
Мәжбүрлеп алғанда а/ш шығындарын жабудан түсідер	510,0	6297,8	81,4	5787,8	-6216,4
Мемлекеттік мекемелер қызметінен түсімдер	38,5	24,1		-14,4	-24,1
Орындау санкциялары	491,1	149,1		-342	-149,1
Зиянды жабу бойынша исктерден қаражаттар	697,2	5888,2	1962,0	5191	-3926,2
Басқа штраф, санкциялар, пенялар т.б	5,2	55,2	1487,4	50	1432,2
	119,1	57,7	68,4	-61,4	10,7
А/ш министрлігінің әкімшілік штрафтары	908,7	1074,5	561,8	165,8	-512,7
ҚР ПМ әкімшілік штрафтары	635,8	323,3	515,2	-312,5	191,9
ҚР ӘМ әкімшілік штрафтары	601,5			-601,5	0
Сот орындаушал салған әкімшілік штрафтары	5251,1	5263,9	4300,4	12,8	-963,5
Әкімшілік штрафтары, пени, санкциялар	15,9	200,6		184,7	-200,6
Әкімшілік штрафтары	4200,4		12,6	-4200,4	12,6
Әкімшілік штрафтары	99,5	613,2		513,7	-613,2
Әкімшілік штрафтары	962,0	144,3	74,6	-817,7	-69,7
Әкімшілік штрафтары	22,7		101,0	-22,7	101
ҚМ салатын әкімшілік штрафтары	4926,0	2833,7	5249,7	-2092,3	2416

Әкімшілік штрафтары	1595,2	189,7	75,8	-1405,5	-113,9
РБ басқа да салықтық емес түсімдер	2105,4	1345,9	1078,3	-759,5	-267,6
	18,1			-18,1	0
РБ барлығы	373234,1	451157,9	589956,7	77923,8	138798,8

Кесте мәліметі бойынша жалпы ауданнан республикалық бюджетке түскен салықтар мөлшері 2018 жылы 77923,8 мың теңгеге өссе, 2019 жылы 138798,8 мың теңгеге артты.



Сурет 2. Ауданнан РБ түскен КТС, ҚҚС түсімдері (мың теңге)

КТС республикалық бюджетке түсетін салық, оның мөлшері 2018 жылы 21599 мың теңгеге артса, 2019 жылы 74753,8 мың теңгеге артты.

Қосылған құн салығы да республикалық бюджетті толықтырады, 2018 жылы республикалық бюджетке түскен ҚҚС мөлшері 26717,6 мың теңгеге өссе, 2019 жылы 24132,1 мың теңгеге артты. Сонымен бірге республикалық бюджетті пошлиналар, әкімшілік штрафтар және т.б толықтырады.

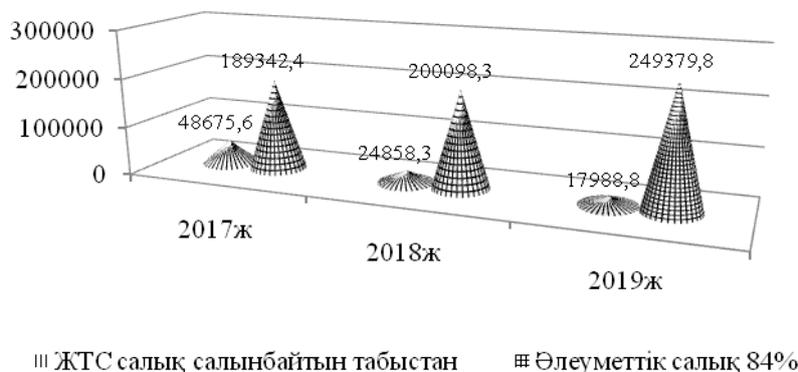
Жалпы республикалық бюджетке Есіл ауданнан түскен түсімдер 2018 жылы да 2019 жылы да өсіп отырған, 2018 жылы 20,88%, 2019 жылы 30,77% артқан.

Төменгі кестеде жергілікті бюджетке түскен салықтар берілген.

Кесте 2. Ауданнан жергілікті бюджетке түсімдер

Облыстық бюджет	2017 ж	2018 ж	2019 ж	Абс. ауытқу	
				2018 ж/ 2017 ж	2019 ж/ 2018 ж
ЖТС салық салынатын табыстан	379526,5	329279,2	383501,8	-50247	54222,6
ЖТС салық салынбайтын табыстан	539,6	851,4	341,2	311,8	-510,2
Әлеуметтік салық 16%	36065,2	38114,0	47500,0	2048,8	9386
Су ресурстарын пайдаланған үшін төлемдер	111,2	169,6	155,9	58,4	-13,7
Орман ресурстарын пайдаланған үшін төлемдер	20102,9	17491,6	20578,2	-2611,3	3086,6
Қоршаған ортаға эмиссия үшін төлемдер	70008,2	62944,9	64605,7	-7063,3	1660,8
ПД әкімшілік штрафтары	2200,8	1427,4	8513,5	-773,4	7086,1
Бюджеттік несиелер бойынша әкімшілік штрафтары	60,3			-60,3	0
Ветеринар паспорты бойынша құнын қайтару	7,4	6,6	9,1	-0,8	2,5
Жер қойнауын пайдаланушылардан төлемдер	6698,4	14981,6	14797,2	8283,2	-184,4
Облыстық бюджет бойынша барлығы	515320,6	465266,2	540003,5	-50054	74737,3

Кестедегі мәлімет бойынша Есіл ауданы бойынша облыстық бюджетке 2018 жылы түскен түсімдер мөлшері азайды, 50054 мың теңгеге, ал 2019 жылы түсімдер 74737,3 мың теңгеге артты.



Сурет 3. Ауданнан жергілікті бюджетке салықтық түсімдер (мың теңге)

Ауданнан жергілікті бюджетке түскен түсімдер ЖТС салық салынатын табыстан түсімдер 2018 жылы 50247 мың теңгеге азайды, ал 2019 жылы 54222,6 мың теңгеге артты. ЖТС салық салынбайтын табыстан түскен түсімдер 2018 жылы 311,8 мың теңгеге өссе, 2019 жылы 510,2 мың теңгеге азайды.

Әлеуметтік салықтың 16% жергілікті бюджетте қалады, 2018 жылы 2048,8 мың теңгеге, ал 2019 жылы 9386 мың теңгеге өсті. 2017 жылы аудан жиналған салықтардың 515320,6 мың теңгесі облыстық бюджетті толықтырды, 2018 жылы облыстық бюджетті толықтырған түсімдер 9,71% азайса, 2019 жылы 16,06% өсті.

Су ресурстарын пайдаланған үшін төлемдер 2018 жылы өткен жылдан 52,52% өсті, ал 2019 жылы 17,65% өсті.

Орман ресурстарын пайдаланған үшін төлемдер түсімдері 2018 жылы азайды 12,99%, ал 2019 жылы түсімдер артты 17,65%.

Қоршаған ортаға эмиссия үшін төлемдер 2018 жылы өткен жылдан 10,09% азайса, 2019 жылы бұл төлемдер 2,64% артты.

Төменгі кестеде Есіл ауданы бойынша аудандық бюджеттің түсімдері берілген.

Кесте 3. Есіл ауданның аудандық бюджетке түсімдері

(мың теңге)

Аудандық бюджет	2017 ж	2018 ж	2019 ж	Абс. ауытқу	
				2018 ж/ 2017 ж	2019 ж/ 2018 ж
ЖТС салық салынбайтын табыстан	48675,6	24858,3	17988,8	-23817	-6869,5
Әлеуметтік салық 84%	189342,4	200098,3	249379,8	10755,9	49281,5
ЗТ мен ЖК мүлкіне салық	45117,0	48803,4	48572,2	3686,4	-231,2
ЖТ мүлкіне салық	396,4	515,6	549,5	119,2	33,9
Елді мекен жерге ЖТ жер салығы	1084,6	5172,9	6687,8	4088,3	1514,9
Жер салығы	4683,4	799,9		-3883,5	-799,9
ЗТ көлік салығы	4664,8	4130,9	2640,9	-533,9	-1490
ЖТ көлік салығы	44457,7	28571,1	45592,8	-15887	17021,7
Біріңғай жер салығы	3278,6	3075,6	2025,2	-203	-1050,4
Бензин (авиациялықтан басқа)	1785,1	2063,0	2133,3	277,9	70,3
Жер учаскелерін пайдаланған үшін төлем	99656,8	102022,1	99350,0	2365,3	-2672,1
Лицензиялық жиналымдар	8297,4	310,2	880,0	-7987,2	569,8
Тіркеу жиналымдар	6060,1	3646,6	1519,6	-2413,5	-2127
Мемлекеттік пошлина	61905,0	4161,4	4299,9	-57744	138,5

Коммуналды меншікті жалға беруден табыс	919,5	1278,3	1309,7	358,8	31,4
Мемлекеттік меншікті жалға беруден табыс	596,3	1330,0	2171,0	733,7	841
Бюджеттік несиелер бойынша сыйақылар	52,5	24,7	36,1	-27,8	11,4
Мемлекеттік мекемелер қызметінен түскен түсімдер ж/б	2119,8	8343,5	2018,3	6223,7	-6325,2
Басқа штрафтар, пенялар т.б.	373,4	431,6	827,4	58,2	395,8
Штраф, санкциялар, пенялар	1200,7	1044,1	771,7	-156,6	-272,4
Пайданбаған қаражаттарды қайтару	1088,4	7,3		-1081,1	-7,3
Басқа салықтық емес түсімдер ж/б	3070,3	4085,9	2941,3	1015,6	-1144,6
Жер учаскелерін сатудан түскен түсімдер	10400,4	2409,9	11130,3	-7990,5	8720,4
Жер уческесін жалға беру құқығын сатудан төлемдер	86,3	64,4	54,9	-21,9	-9,5
Аудан бюджеті барлығы	539813,3	447500,7	507660,5	-92313	60159,8
Жергілікті бюджет барлығы	1055133,9	912766,9	1047664,4	-142367	134897,5
Барлығы	1428368,0	1363924,8	1637621,0	-64443	273696,2

Кесте мәліметі бойынша аудандық бюджет деңгейінде жеке табыс салығы қалады, оның мөлшері 2018 жылы 23817 мың теңгеге азайса, 2019 жылы 6869,5 мың теңгеге азайды, бұл халық санның, нақты жеке табыс салығын төлеушілер, яғни жұмыс жасайтын адамдардың санының азаю және жалақының төмендеуіне байланысты.

Әдебиет

1. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Қазақстан Республикасының кодексі. – Алматы: ЛЕМ. 2017 ж., өзгерістермен 2019 ж.
2. ҚР Бюджеттік Кодекс, 2012 ж. Алматы, 2012 ж.
3. «Салықтар және салық салу» Ермекбаева Б.Ж., Нурумов А.А., Бекболсынова А.С., Арзаева М. Ж. 2014.
- 4 minfin.gov.kz

ОӘЖ 33.336.717.13

ҚР-да ҚОЛМА-ҚОЛ АҚШАСЫЗ ЕСЕП АЙЫРЫСУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖӘНЕ ТӨЛЕМ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУ ЖОЛДАРЫ

Бактыбаева Д.С., Аманжол М.А
(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Тақырып: «ҚР-да қолма-қол ақшасыз есеп айырысуды ұйымдастыру және төлем жүйесінің даму жолдары». Қолма – қолсыз есеп айырысу – нарықтың экономиканың дамуына қатысты банктік және соған теңестірілген мекемелердің басты қызметін атқарады және Қазақстан Республикасының II деңгейлі банктердің базалық қызметін жүргізу мақсатындағы операциясы болып табылады.

Қазіргі уақытта екінші деңгейлі банктер және банктік операцияларды жүзеге асыратын мекемелер, клиентке банктік шот ашпай-ақ қолма - қолсыз есеп айырысу операциялармен, ақшаны аудару операцияларын жүзеге асырады. Қолма – қолсыз есеп айырысу – клиенттердің банкте ашқан шоттар көмегімен, олардың тапсырмасы негізінде бір шоттан екінші шотқа аударылатын төлемдер жиынтығы. Мұндағы, қолма – қолсыз есеп айырысу – чектер, төлем тапсырыс құжаттары, төлем карточкалар, электрондық аударымдар көмегімен жүзеге асырылады.

Сонымен қатар, елдің қаржы, ақша айналымының ең маңызды бөлігін қолма – қолсыз есеп айырысу айналымы құрайды. Қолма – қолсыз есеп айырысу айналымы

(төлем айналымы) – ол банктегі иесінің жазбаша бұйрығы бойынша шоттағы ақша қалдығының өзгеруі немесе ақшаның төлем құралы ретіндегі қызметін атқаруы. Ол бүкіл ақша айналымының басым бөлігін (90%-ға дейін жуығын) құрайды

Қолма – қол ақшасыз есеп айырысуды ұйымдастыруға әр елдің тарихи және экономикалық дамуының ерекшеліктері әсер етеді. Мысалы, ең алғаш 1775 жылы Ұлыбритания чекті, вексельді, кейін АҚШ-та чекті қолдана бастаған, ал Германия – жирашотты, ТМД-ға мүше-мемлекеттер есеп айырысу шоттарын қолданады. Қазірде кезде пластикалық карточкаларды қолдану қолма – қолсыз есеп айырысуды ұйымдастыруда ең бір прогрессивті құрал екенін әлемдік тәжірибе дәлелдейді. Өркениетті мемлекеттерде жоғары қорғалу дәрежесі бар микропроцессорлы карточканы айналымға енгізу үшін белсенді жұмыс жүргізілуде.

Ақша айналымын реттеудегі маңызды элемент – қолма-қол ақшаны пайдалану аясын тарылту болып табылады. Қазір бұл мәсілі біздің елде кәсіпорындар арасында өзара есепке қолма – қол ақшаны тек төменгі жалақының төрт еселеген мөлшері көлемінде пайдаланумен және банктегі салым иелерінің бөлшек сауда мен есеп айрысу үшін, есептесу чектерін, төлем құжаттарын, төлем карточкаларын енгізумен шектелуде. Экономикасы дамыған мемлекеттерде ақша айналымын басқаратын экономикалық әдістерді енгізумен процестері кең тараған. Мысалы, АҚШ-та халықтың барлық төлемдерінің тек ¼ бөлігі ғана қолма – қол ақша төлеумен жүргізілсе, қалған төлемдер чектермен, төлем карточкаларымен және т.с.с. жүргізіледі. Қолма – қол ақшасыз есептесуді жетілдірудің, қаржының айналымдылығын жеделдетуге, айналыстағы қолма-қол ақшаны қысқартуға және айналым шығындарын азайтуға тигізер экономикалық маңызы зор.

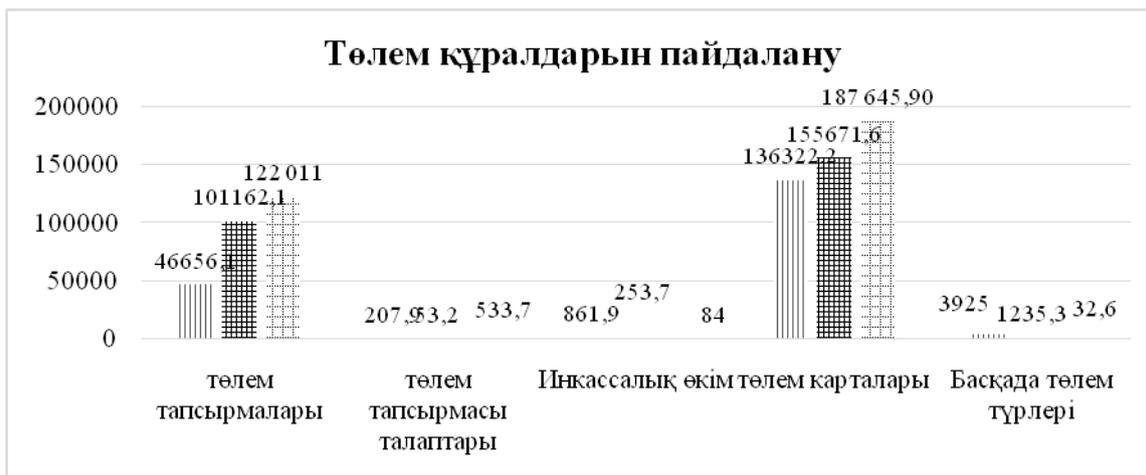
Қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысулар жүйесі- бұл қолма-қолсыз ақшалармен есеп айырысуларды ұйымдастыру қағидаларын, оларды ұйымдастыруға қойылатын талаптарды, сол сияқты құжат айналымына байланысты есеп айырысу әдістерімен нысандарының жиынтығы.

1 кесте. Төлем құралдарын пайдалану туралы мәліметтер (2017-2019 жж)

(млн.тг)

Көрсеткіштер	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл	Абсолютті ауытқуы		Өсу қарқыны	
				2018/2017 жж.	2019/2018 жж.	2018/2017 жж.	2019/2018 жж.
төлем тапсырмалары	46656,1	101162,1	122011	54506	20849	116,83%	20,61%
төлем тапсырмасы талаптары	207,9	53,2	533,7	-155	481	-74,41%	903,20%
Инкассалық өкім	861,9	253,7	84	-608	-170	-70,57%	-66,89%
төлем карталары	136322,2	155671,6	187645,90	19349	31974,3	14,19%	20,54%
Басқада төлем түрлері	3925	1235,3	32,6	-2690	-1203	-68,53%	-97,36%
Барлығы	187973,10	258375,9	310307	70403	51931	37,45%	20,10%

Осы кестедегі сәйкес мәліметтерген байланысты қолма-қол ақшасыз есеп айырысудың, төлем құралдарына байланысты диаграммаға назар аударсақ.



1 сурет. Төлем құралдарына пайдалану (2017-2019 жж)

Енді кезекте, келесі қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысуды төменде көрсетілгендерден байқай аламыз.

Чек – заңды түрде бекітілген ақшалы құжат. Ол қаржы институтындағы ағымдағы есеп шот иесінің, чек иесіне көрсетілген соманы төлеуін талап еткен жарлығы. Чек төлем айналымын тездету мақсатында шығарылады. Ағымдағы шот иесі шоттағы сома көлемінде көптеген чектер толтырылуына құқы бар. Чектер бірнеше бөлінеді:

- атаулы чектер – оны чек беруші белгілі бір адамның аты-жөнін көрсетіп, толтырылады. Ол чектерді екінші кісіге «индоссамент» беруге болады.

- ордерлі чектер – оларды заңды тұлға және жеке тұлғалар толтырады. Бұл чектер басқа кісіге «Индоссаментпен» беруге болады.

- иесі ұсынушы чектер – олар бойынша көрсетілген сома чек ұсынушыға төленеді. Ондай чектерді ешқандай жазумен көрсетпей-ақ бір кісіден екінші кісіге беруге болады.

1931 жылы Женевада халықаралық конвенциясында құжатқа қол қойылды. Оның талабы бойынша чекте алты міндетті элементтер болуы шарт. Олар:

- чектік белгі, яғни «Чек» деген белгі болуы керек;
- чектік өтейтін төлеуші, яғни банктің аты;
- төлем орны, яғни банктің орналасқан жері;
- чекте көрсетілген соманы төлеу туралы халық;
- чек берген уақыты және орны;
- чек берушінің қолы.

Чек беру төлемді жүзеге асырудың бір тәсілі болып табылады, онда, төлем чек беруші аттас төлем құжатын ұстаушыға беру жолымен жасайды. Чек беру өз мәні бойынша чекті ұстаушының ақшалай міндеттемесін орындау болып табылмайды. Аталған міндеттемені орындау тек чек бойынша ақшаны алатын кезде ғана болады. Чектер жабылатын және жабылмайтын болып бөлінеді. Біріншісі – депозиттермен қамтылған, ал екіншісі – қамтылмаған болып беріледі. Чекті қолданумен байланысты банк пен чек берушінің міндеті мен құқығы чекті қолдану туралы жасалған келісім шарттың негізінен шығады. Бұл келісім шартта, банк өз клиенттеріне чек берушіге (заңды және тұлға) чегін төледі, чек берушінің міндетін өзіне алады, ал клиенттер өз кезегінде банк белгілеген ережелерін сақтауға міндетті. Чек ұстаушылардың құқығы чек берушіден чекті алған кезінен бастап пайда болады. Чектерге, есеп айырысу шотының төлем құжаттарына қол қою құқығына ие, не тұлғалар қолдарын қояды және қолдарына кітапша иесінің мөрінің таңбасы болуы керек. Чектер жарамсыз болып қалғандықтан, чекте жазылғандарды түзетуге және өшіруге болмайды. Егер, чек

толтыру кезінде қате жіберілсе, онда чекте және чектің түбіртегінде қиғашынан «бүлінген» деп жазу жазылады, мерзімі қойылады және кітапша иесінің қолы қойылады.

Құжаттылық аккредитив дегеніміз – құжаттылық есеп айырысудың бір түрі. Ол кезде банк өзіне клиенттің арызы және нұсқаулары бойынша міндеттемелерді қабылдайды. Егер, банкте Қазақстан Республикасының Ұлттық банктің кепілдік операцияларын жасау лицензиясы болса, сол кезде банк аккредитивті ашуға құқылы. Аккредитивті ашу үшін, бұйрық беруші (клиент) өзінің эмитент – ол банктің бұйрық берушінің аккредитивті ашу туралы арызы бойынша аккредитивті ашады және сол аккредитивтің орындалу шарттары бойынша міндеттерін қабылдайды.

Аккредитивте шақырмалы және шақырусыз деп есептеледі.

Шақырмалы аккредитив дегеніміз – ол аккредитив банк эмитенттің жабылуы және өзгертілуі алдын – ала бенефициарды ескертілмеуі мүмкін.

Шақырусыз аккредитив дегеніміз – аккредитив банк эмитенттің рұқсатысыз өзгертіледі және жабылады

Аккредитивте орындау әдісі көрсетілуі тиіс. Олар: көрсетілу төлемі, мерзімін ұзарту төлемі, аудармалы вексельдердің акцептісі және неогоциациясы.

Бенефициар келіссе, бұйрық беруші бірінші ұсынылған аккредитивтің шарттарына өзгертулерді қабылдауды немесе қабылдамауды бұйрық берушіге ескертуі тиіс. Аккредитивтер өтелген және өтелмеген болып бөлінеді.

Өтелген аккредитив – аккредитив клиенттің қаражатынан өтелуі жүзеге асырылады.

Өтелмеген аккредитив – аккредитив банк есебінен есептеуге кепілді болуы.

Барлық аккредитивтер мерзімі, күні аяқталғанына дейін қарастырылады және төлем үшін көрсетілген құжаттардың орны, акцепті, неогоциациялары. Төлем мерзімі, акцептің немесе неогоциациясының ұсынылған құжаттардың мерзім күні аяқталғанша болып келеді. Яғни, құжаттың мерзімі аяқталғанға дейін ұсынылады.

Аккредитив толық немесе бөлек, бір немесе бірнеше тұлғалармен қолданылады. Мұндай аккредитив аудармалы немесе трансферабельді деп аталады. Аккредитив банк – эмитент белгілеген аудармалы болған жағдайда ғана аудармалы болып табылады. Аккредитивтік аударым жүргізілуі үшін бірінші бенефициар банкке шақырусыз аударуды екінші бенефициарға банк аудару келісімімен босату туралы құқығын қалдырғанын қарайды. Егер, мұндай бекітулер бойынша аккредитивті аударуды банк аударуға банк келісім берсе, банк аудару барысында екінші бенефициар бірінші бенефициар көрсеткен түзулердің дұрыстағанын хабарлайды. Аккредитив екінші бенефициардың үшінші бенефициарға көрсеткен үлгі бойынша аударылмайды.

Төлем карточкаларымен есеп айырысу – ақша қаражатына электрондық терминал немесе басқа да қондырғылар арқылы қол жеткізу, ондағы ақпараттар валютаны айырбастауға, қолма – қол ақшаны жұмсауға мүмкіндік береді. Төлем карточкаларын алу арызы арқылы орындалады.

Банк карточкаларымен пайдалану қатынастарында келесі негізгі субъектілер: 1) эмитент, 2) карточканы ұстаушы, 3) сауда мекемесі, 4) эквайрер, 5) төлем мекемесі, 6) есеп айырысу банкі.

Төлем карточкаларын, инкосациялау шығындарын қысқарту, бухгалтерлік жұмысын жеңілдету, Қазақстан әлемнің кез-келген нүктесінен тез автоматталған ақша аударымын жасау мақсатында пайдаланады. Төлем карточкалары: дебеттік, кредиттік және корпоративтік болып бөлінеді.

Дебеттік карточкалар – қаржы шотындағы ақша сомасының шегінде оның ұстаушысына (иесіне) төлем жасауына мүмкіндік береді және оны ұстаушылар, өздерінің қарызын банк берген қаржы төлемінде төлей алады.

Кредиттік карточкалар – кредиттік карточкалар бойынша банк берген қарыз сомасының шегінде, оның ұстаушылары төлем жасай алады. Одан басқа кәсіпорын іс-қағаздардың шығындарын төлеуге офистік, үстеме шығындарына корпоративтік төлем карточкаларын алуына болады.

Корпоративті карточкалар – бұл да төлем карточкалары, оны ұстаушыға банк пен заңды тұлғалардың арасында жасалған келісім шарттың негізінде беріледі.

Бүгінде, әлемнің көптеген елдерінде ол қазіргі шақтың қаржылық тегі (инструменті) ретінде 2 млрд. карточкалар қолданылып жүр. 30-жылдан астам кезең ішінде Visa және Master Card халықаралық карточка жүйесі үлкен жетістіктерге жеткен. Сондықтан, оны 14 млн. кәсіпорын төлем карточкалары ретінде өздерінің күнделікті өмірінде пайдаланады. Олардың қатарына: супермаркеттер, авто компаниялар, ресторандар, түнгі клубтар, дүкендер және т.б. жатады.

Қазақстан Республикасының аумағында төлем карточкалары тек теңгемен төленеді. Төлем карточкаларымен төлем жүйесін жүзеге асырмастан бұрын оларға авторизация жасау керек. Авторизация келесі автоматталған тәртіпте немесе телефон байланыстары арқылы жүреді. Төле құжаттары эквайрерде көрсетілген қызметте, не сатып алынған тауарға ақша төлеу туралы нұсқау береді.

Төлем карточкаларын пайдалану операцияларын келісім шарт арқылы жүргізіледі. Төлем карточкаларымен операцияларды жүзеге асыру негізінде міндетті түрде не қағаз, не электрондық нысанда құжаттарын жасайды. Егер, ол қағаз нысанда жасалса, онда ол слиппен, электрондық терминал түбіртектен алынды, ал егер электрондық нысанда жасалмаса, онда ол: электрондық журнал құжаттарынан немесе банкоматынан алынады. Қазақстан Республикасының тауар мен қызметін төлеу үшін төлем карточкаларын пайдалануы слиппен немесе сатып алынған сомасының 2 данада берілген сауда чегімен расталуы мүмкін. Слип 3 данада рәсімделеді: 1 - банкке, 2 – кәсіпорынға, 3 – карточка иесіне беріледі.

Пластикалық карточкалар операцияларындағы қолма – қол ақшаны инкосациялауға және беруге арналған автомат – банкоматтар. Банкоматпен келесі операциялар орындалады:

клиенттердің шоттарындағы қалдық шоттардың ақпаратын жеткізу;
қолма – қол ақшаны шығару.

Сонымен қатар, банкомат карточка ұстаушыға ағымдағы шот қорлардың бір шоттан басқа шотқа есептеулер операцияларын жүргізеді.

Төлем карточкасының көмегімен төленген іс-сапарының шығыстары алғашқы құжат мәліметтері бойынша (шоттары, тауар чектері, накладнойы бойынша) оның валюталық транзакциясы (валютамен жасалған операциялар) Ұлттық банкінің белгілеген бағамы бойынша анықталады. Осыдан бір күнгі екі түрлі валюталық айырмасын табамыз. Карточкалық операциялар сауда кәсіпорындармен сервистің теңгесі арқылы өткізіледі (егер, банк – эмитент беруші болып табылған жағдайда, Altyn, Europay, Master Card, Visa карточкаларымен).

Қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысуды ұйымдастыру мынадай талаптарға сәйкес келуі тиіс:

- 1.өнімді сатудың үздіксіздігін қамтамасыз ету үшін бірқалыпты қаражат айналымына жағдай жасау;
- 2.белгіленген мерзімде төлемді жүзеге асыруға деген төлеушілердің жауапкершілігі;
- 3.қолма-қолсыз ақшалармен есеп айырысулардың өз уақыттылығы, яғни уақытында есеп айырысуға тиістігі.

Ол жүйедегі қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысуларды ұйымдастырудың қатаң қағидаларының сақталуы кәсіпорынның, өзінің алдындағы келісімшарттық

міндеттемелерінің орындалуы үшін экономикалық мүддесі мен жауапкершілігінің жоқтығын біршама дәрежеде орнын толтыруына мүмкіндік береді.

Қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысулардың барлығы бірдей банк ішіндегі айналымда жүретін төлем құжаттары негізінде жүзеге асырылады. Бірақаталып өткен қағидалар, сатып алушының төлем қабілетін және несиелік қабілетіне қойылатын талаптарды ескермеді, соның нәтижесінде есеп айырысуға қатысушылардың балансының өтімділігіне төлемдер кезегінің бұзыйуы кері әсер етті.

Қорыта келгенде, Қазақстан Республикасының есеп айырысу жүйесіндегі қолма-қолсыз есеп айырысу күннен күнге даму үстінде. Оған дәлел ретінде еліміздің соңғы жылдардағы қаржы салаларын және банк жүйесін реформалауда, отандық ұйымдар мен кәсіпорындардың қолма-қолсыз ақшаларға деген оң әсерінен көруге болады.

Еуропаның орталық және екінші деңгейлі банктерінің клирингтік жүйесінде жаңа төлем құралы – электронды дебетті хабарламалар кең қолданыс табуда. Қазақстан Республикасының Қаржы саласының жоғарғы қарқынмен дамып, Ұлттық банктің 2003 жылдан бастап Еуропалық елдер стандарттарына өте бастауы негізінде еліміздің Ұлттық банкі және екінші деңгейлі банктері біртіндеп есеп айырысуда аталған стандарттарға өте бастады.

Әдебиет

1. А.Б. Рахымбаев, Б.О. Сабагаева Менеджмент. - Алматы, 2018.
2. А.Қ Мейірбеков, Қ.Ә. Әлімбетов Кәсіпорын экономикасы. – Алматы, 2011.
3. Мырзалиев Б.С., Әбдішүкіров Р.С. Кәсіпкерлік қызметте бухгалтерлік есепті ұйымдастыру: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2012. – 164 бет.
4. <http://www.stat.gov.kz>
5. <https://www.nationalbank.kz/ru>

УДК 33.336.717.061

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ВАЛЮТАЛЫҚ ОПЕРАЦИЯЛАРЫ («АТФБанк АҚ» мысалында)

Бақтыбаева Д.С., Беркутбаева Д.Е.
(*М. Қозыбаев атындағы СҚУ*)

Валюталық операциялар дегеніміз - бұл валюталық құндылықтарға меншік құқығы мен басқа да құқықтардың ауысуымен байланысты, сонымен бірге, төлем құралы ретінде шетел валютасын және шетел валютасындағы төлем құжаттарын пайдаланумен байланысты операциялар немесе халықаралық ақша аударуды іске асыру болып табылады.

Қазақстан Республикасының 1996 жылы 24 желтоқсанда шыққан «Қазақстан Республикасындағы валюталық реттеу туралы» заңына сәйкес, шетел валютасымен және шетел валютасындағы бағалы қағаздармен жасалатын барлық операциялар ағымдағы валюталық операциялар және капиталдың қозғалысымен байланысты валюталық операциялар деп бөлінеді.

Валюталық заңдар бойынша резиденттер ағымдағы операцияларды шектеусіз жүзеге асырады, ал капиталдың қозғалысымен байланысты операцияларды Ұлттық Банктің бекіткен тәртібі бойынша арнайы рұқсатпен ғана жүргізеді.

Бастапқы тану кезінде шетел валютасындағы операция операциялық валютада операциялық күндегі қолданыстағы шетел валютасының бағамын қолдану арқылы

валютада есепке алынады. *Мысалы:* Компания тауарларды 1000 долларға сатып алады, сатылым тіркелген күнгі нарықтық баға \$ 1 = 428 теңгені құрады. Мәміле аяқталған күнгі айырбастау бағамы бойынша жазылады: Дт 1330 Кт 3310 теңге 428 мың теңге (\$ 1000 * 428 = 428 000 теңге).

Бухгалтерлік есепте валюталық операцияларды жүзеге асырған кезде бағамдық айырмашылықтар туындауы мүмкін. Валюта бағамының айырмашылығы дегеніміз - бір валютадағы бірліктердің белгілі бір саны басқа валюта бағамдарының көмегімен екінші валютаға ауыстырылған кезде пайда болатын айырмашылық. Егер ақша баптары шетел валюталарындағы операциялардан туындайтын болса және айырбас бағамы мәміле жасалған күн мен есеп айырысу күні арасындағы өзгеріс болса, бағамдық айырмашылық пайда болады. *Мысалы:* Компания шетел валютасын \$ 1000 сатып алуға шешім қабылдады. Сатып алу күніндегі нарықтық баға \$ 1 = 428 теңгені құрады. Банктегі валюта сату бағамы \$ 1 = 429,5 теңгені құрады. Валютаны айырбастау операцияларын 1020 «Жолдағы ақша қаражаттары» шоты бойынша жүргізу ұсынылады. Демек, операция бухгалтерлік есепте келесі корреспонденциялармен тіркелетін болады:

Дт 1020 Кт 1030 (тг) Операциялық сомасы 428 000 (1000 * 428 = 428 000)

Дт 1030 (\$) Кт 1020 Операциялық сома \$ 1000 (1000 * 429,5 = 272 000)

Дт 7470 Кт 1030 (тг) Операциялық сомасы 2000 (Валюта сатып алудан шығын).

Шетел валютасын сатып алудан келген шығын нарықтық бағам мен шетел валютасын сатып алу бағамы арасындағы айырмашылыққа байланысты қалыптасты. Мысалда: $1000 * 428 - 1000 * 429,5 = -1500$

ҚР Ұлттық Банкі 2019 жылғы 1 шілдеден бастап қолданысқа енгізілетін валюталық операцияларды, экспорттық-импорттық валюталық бақылауды, қолма-қол шетел валютасымен айырбастау операцияларын, валюталық операцияларды мониторингілеуді жүзеге асырудың жаңа қағидаларын бекіту бойынша бірқатар қаулылар қабылдады.

Коммерциялық банктердің валюталық операциялары банктік қызметтің маңызды бағыттарының бірі болып табылады және тауарлар, капитал мен қызметтердің трансшекаралық қозғалысына байланысты күрделі өзара тәуелділік қатынаста болады. Бүгінгі күні коммерциялық банктердің валюталық операцияларын дамыту мен жетілдіруге ерекше назар аудару керек, өйткені олардың дамыған спектрі арқасында дамыған нарықтық экономикасы бар елдермен ең өнімді байланыстар мүмкін, бұл өз кезегінде елдің экономикалық жағдайын тұтасымен қалпына келтіруге тиімді әсер етеді.

Қазақстан Республикасының валюталық реттеу туралы заңнамасына өзгертулер мен өзгертулер жиі кездеседі және бұл Қазақстандағы валюталық реттеу мен валюталық бақылау жүйесін одан әрі жетілдіруге деген ұмтылыс болып табылады. Сонымен, «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне валюталық реттеу және валюталық бақылау мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» заң жобасы келесі бағыттар бойынша жүзеге асырылады: валюталық реттеу режимдерін жұмсарту және олармен байланысты әкімшілік рәсімдерді жеңілдету; валюталық түсімді репатриациялауға қойылатын талаптарды түсіндіру және жеңілдету; валюталық реттеу шараларын кеңейту көзделуде.

Халықаралық операцияларды жүзеге асыру кезінде валюта операциялары оларға банктің қатысу нысаны ретінде туындайды. Көптеген коммерциялық банктер валюта операцияларын жүргізуге лицензия алып, оларды жүргізу кезінде қиындықтарға тап болды. Осыған байланысты дамыған елдердің жетекші банктерінің валюта нарықтарындағы тәжірибесін және сол жерде валюталық операцияларды жүргізу механизмін зерттеу және пайдалану қажет болады.

Халықаралық қатынастардың кеңеюі, экономикалық өмірдің интернационалдануының ұлғаюы кейбір ұлттық валюта бірліктерін басқаларына айырбастауды зерттеудің объективті қажеттілігін тудыратынын да атап өтеміз.

Бұл қажеттілік арнайы валюта нарығы арқылы жүзеге асырылады, мұнда сұраныс пен ұсыныстың әсерінен айырбас бағамы стихиялы түрде қалыптасады, ал валюталық операциялар коммерциялық банктердің негізгі операцияларының біріне айналады.

Сонымен, мақаланың негізгі мақсаты - валюталық операцияларға байланысты негізгі ұғымдарды ашып көрсету және Қазақстан Республикасының коммерциялық банктерінің валюталық операцияларын жүргізудің түрлері мен механизмдерін қарастыру.

Коммерциялық банктер, негізінен, оның негізгі ойыншылары бола отырып, валюта нарығында айтарлықтай рөл атқарады. Қазақстанның екінші деңгейлі банктері валютамен әртүрлі операцияларды жүзеге асырады: алыпсатарлық, конверсиялық, есеп айырысу және басқалары, сонымен қатар заңнаманы ырықтандыруға байланысты олар нарықта әрекет ету үшін кеңірек мүмкіндіктер алады.

«АТФБанк» АҚ жұмысының негізгі бағыттарының бірі – ақша аударымдары және төлемдер. Біз Қазақстан аумағында болғандықтан, оның шегінен тыс жерлерде ақша қаражаттарын аудару аламыз.

«АТФБанк» АҚ-ның және басқа банктердің шоттарына ақша аударымдары теңгеде және шетелдік валютада жүзеге асырылады. Ақша қаражаттарын аударуды жүзеге асыру үшін клиент өз жеке куәлігін, СТТН ұсынуға және белгіленген нысан бойынша клиент өтінішті ресімдеуге тиіс. Әдетте, Қазақстан Республикасының валютасында және шетелдік валютада ақша қаражаттарының аударымдарын клиент басқа құжаттарды ұсынбай жүзеге асыра алады. Алайда банктің қызметкері клиентке аударымды жүргізумен байланысты және оның мақсатын растайтын құжаттарды ұсынуды сұрауға құқылы. Бұл шарт ҚР-ның аумағындағы теңгеде жүргізілген аударымдарға таралмайды екен.

Клиент өзінің банктік шотынан ақша қаражатын:

- Банкте ашылған клиент өзінің басқа шоттарына және салымдарға аудару алады;
- Қазақстан Республикасы аумағындағы және Қазақстан Республикасының аумағынан тыс жерлердегі басқа банктерде ашқан клиент өзінің шоттарына (салымдарына) аудару алады;
- Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырумен байланысты есеп айырысулар бойынша клиент басқа заңды тұлғаларға, жеке кәсіпкерлерге немесе жеке тұлғаларға аудару алады.

Клиент шот ашпай келесі аударымдарды жөнелте алады:

- Клиент өзінің атына, сондай-ақ басқа жеке тұлғалардың мекенжайларына қолма-қол ақшалай төлеуге арналған;
- Клиент өзінің атына немесе басқа заңды және жеке тұлғалардың атына ашылған шоттарға аудару үшін арналған.

«АТФБанк» АҚ төлемдерді сенімді, жедел әрі сапалы орындауды ұсынады.

Олар:

- Теңгедегі және шетелдік валютадағы төлемдер, сондай-ақ қытай юаніндегі төлемдер;
- Бір сағаттың ішінде жедел аударымдарды өңдеу;
- Қолма-қол ақшамен операциялар;
- Транзиттік немесе шектелген режимдегі шоттар;
- Эскроу-шоттар;

- Ақша ағыны мен өтімділікті басқару.

«АТФБанк» АҚ Қазақстан Республикасының заңнамасының шеңберінде аударымдармен байланысты банктік шоттар бойынша барлық қызмет түрлерін көрсетеді, сондай-ақ:

- Ағымдағы шоттарға ақшаны есепке алу;
- Тауарлар мен қызметтер төлеміне аударымдар;
- Бюджетке міндетті төлемдер, зейнетақылық және әлеуметтік аударымдар;
- Дербес және карточкалық шоттарға қызметкерлерге жалақы аудару;
- Кіріс және орындалған аударымдар бойынша сұратылатын ақпаратты беру.

Валюталық операцияларды жүргізуге қажетті талаптары мынадай:

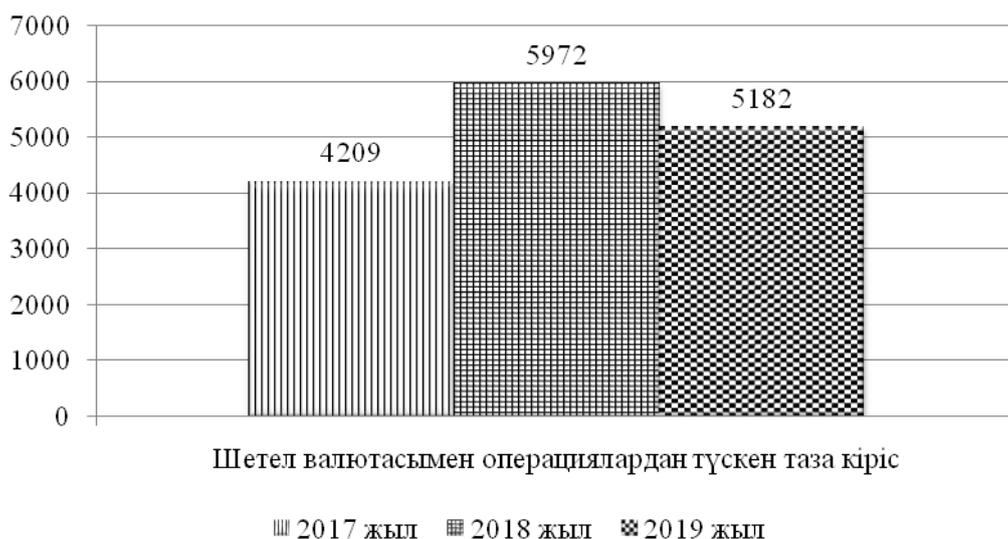
1. Шетелдік валютадағы ақшаны аудару туралы өтініш;
2. Қазақстан Республикасының заңнамасымен қарастырылған басқа да құжаттар.

1-кесте «АТФБанк» АҚ-ның 2017-2019 жж. валюталық операциялардан алынған таза кіріс

Көрсеткіш	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл	2018-2017 ж.		2019-2018 ж.	
				+/-	%	+/-	%
Шетел валютасымен операциялардан түскен таза кіріс	4209	5972	5182	1763	41,89	-790	-13,23

(млн тг.)

1-кестеде «АТФБанк» АҚ-ның соңғы үш жылдағы шетел валютасымен операциялардан алынған таза кіріс көрсеткіштерін көрсеттім. Мұнда біз 2018 жылдың көрсеткіштің артқанын, ал 2019 жылдың көрсеткішінің кемігенін көруге болады. Дәлірек айта кетсем, 2017 жылы сомма 4209 млн теңгені құраған болатын. Ал 2018 жылы 5972 млн теңге болды, яғни 2018 жыл 2017 жылға қарағанда 1763 млн теңгеге артты немесе 41,89%-ке өсті. Егер 2018 жылы сомма 5972 млн теңгені құраған болса, 2019 жылы бұл көрсеткіштің соммасы азайды, яғни 2019 жыл 2018 жылға қарағанда 790 млн теңгеге кеміді немесе 13,23%-ға азайғанын көруге болады.



1-сурет. «АТФБанк» АҚ-ның 2017-2019 жж. валюталық операциялардан алынған таза кіріс (млн. теңге)

Жоғарыдағы «АТФБанк» АҚ-ның соңғы үш жылдағы шетел валютасымен операциялардан түскен таза кірісі диаграммада белгіленген.

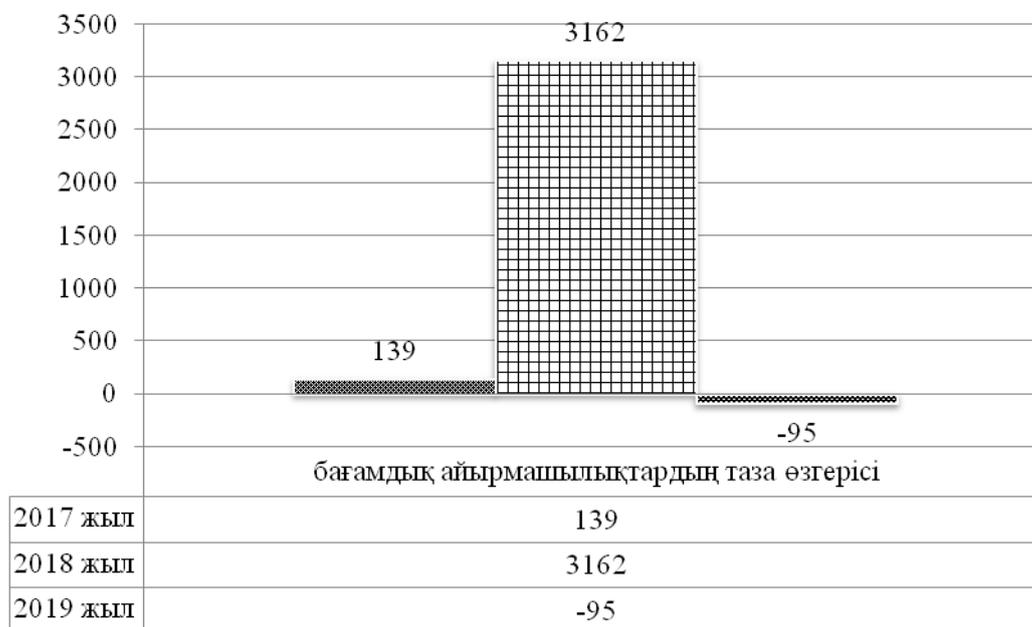
2-кесте. «АТФБанк» АҚ-ның 2017-2019 жж. табыс салығын шегергендегі бір жылдағы өзге де жиынтық кіріс

(млн тг.)

	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл	2018-2017 жж.		2019-2018 жж.	
				+/-	%	+/-	%
-бағамдық айырмашылықтардың таза өзгерісі	139	3162	(95)	3023	2174,8	(3257)	-103

Бұл кестеде «АТФБанк» АҚ-ның 2017-2019 жж. шетелдік бөлімшелердің көрсеткіштерін басқа валюталардан қайта есептеу кезіндегі бағамдық айырмалар көрсеткішін жаздым. Бірақ мен оның ішіне кіретін бағамдық айырмашылықтардың таза өзгерісін талдадым. Мұнда біз 2018 жылдың көрсеткіштің артқанын, ал 2019 жылдың көрсеткішінің біраз кемігенін көруге болады. Дәлірек айта кетсем, 2017 жылы бұл көрсеткіштің соммасы 139 млн теңгені құрады, бірақ бұл көрсеткіш 2018 жылы 3162 млн теңгеге дейін жетті. Яғни, 2018 жыл 2017 жылға қарағанда 3023 млн теңгеге өсті. Ал 2019 жылы бұл көрсеткіш керісінше қаншама млн теңгеге азайған болатын. 2019 жыл 2018 жылға қарағанда 95 млн теңгеге кемігенін кестеден көруге болады.

Төмендегі диаграммада «АТФБанк» АҚ-ның 2017-2019 жж. табыс салығын шегергендегі бір жылдағы өзге де жиынтық кірісі көрсетілген.



2- сурет. «АТФБанк» АҚ-ның 2017-2019 жж. табыс салығын шегергендегі бір жылдағы өзге де жиынтық кірісі көрсетілген

Жоғарыда айтып кеткендей, “Валюталық реттеу туралы” заңына сүйене отырып, ҚР Ұлттық Банкі 1994 ж. 24 қарашада республикада валюталық операциялар өткізудің ережелерін бекітті. Осы құжаттың қағидаларына сәйкес уәкілетті банктер мен айырбас

пункттерін айналып өтіп, шет ел валютасын сату және сатып алу жөнінде жасалған мәмілелердің кез келгені заңсыз болып саналады. Валюталық операциялар жасау үшін заңи және жеке тұлғалар уәкілетті банктердің біріне валюталық есепшотын ашуға тиіс.

Әдебиет

1. Баймұратов. Қазақстан қаржы жүйесі. Изд-во «Экономика», 2010 ж. – 78 б.
2. Байгісиев Майдан-Әлі / Халықаралық валюта қатынастары және валюталық құқық: Оқу құралы. Алматы: Қазақ университеті, 2004. – 302 бет.
3. С.Б. Мақыш “Валюталық операциялар және валюталық мәмілелер” // ҚазҰУ хабаршысы. №5. - 2003.
4. <http://www.stat.gov.kz>
5. <http://adilet.zan.kz>

ОӘЖ 33.336.717.061

ЛИЗИНГТІК ОПЕРАЦИЯ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ЖҮРГІЗУДЕГІ БАНКТЕРДІҢ РӨЛІ

Бактыбаева Д.С., Файзулина Т.Б.
(*М.Қозыбаев атындағы СҚУ*)

Қазіргі лизинг саласы 1952 жылы Сан-Францискода таралды. Бұл жетістік Америка Құрама Штаттарының лизингтік корпорациясының негізін қалаушы Генри Шофелдтен келді. Қызықты факт, бастапқыда кәсіпкер тек бір лизингтік операцияны жүзеге асыруды көздеген, бірақ кейінірек бұл айтарлықтай пайдалы және танымал бизнес екенін түсінді.

Қазіргі кезде Қазақстан Республикасында қаржыландыру көздері пайдадан өзін-өзі қаржыландыру, амортизациялық аударымдар, банктік несиелер; көлемінің аздығынан, олар машина жасау кешенінің негізгі қорларын молайту мәселесін шешуге мүмкіндік бермейді. Сондықтан осы негізде техникалық жаңарту және өндіріс тиімділігін арттыру шараларына инвестициялаудың жаңа тәсілдерін іздеу қажет. Лизинг - осындай қызмет түрі.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында пайдаланылатын қаржыландыру көздері пайда, өзін-өзі қаржыландыру, амортизациялық аударымдар, банктік қарыздар есебінен қаржыландыру; көлемінің аздығынан, олар машина жасау кешенінің негізгі қорларын молайту мәселесін шешуге мүмкіндік бермейді. Сондықтан, қазіргі уақытта техникалық жаңарту шараларына инвестициялаудың жаңа тәсілдерін іздеу және соның негізінде өндіріс тиімділігін арттыру өте қажет. Инвестициялық ресурстардың барлық түрлерінің жетіспеушілігінің қазіргі жағдайында лизинг инвестициялық белсенділікті арттырудың қаржылық құралы ретінде қарастырылады, біріншіден, негізгі құралдарды жаңартуға және ең жаңа технологиялар негізінде өндірісті жаңғыртуға ықпал етеді; екіншіден, ұлттық тұтынушылардан өнімнің ішкі тұтыну нарығына түсуі.

Лизинг - бұл ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастардың үш формасын қамтитын кәсіпкерлік қызметтің ерекше түрі: лизинг, несиелік және сауда, олардың әрқайсысының мазмұны осындай нақты мүліктік және қаржылық операциялардың мәнін толығымен сарқпайды.

Жабдықтардың қаржылық лизинг (лизинг) ұлттық қауымдастықтары федерациясы келесі анықтаманы береді: «Лизинг - бұл лизинг алушының өндірістік мақсатта пайдалану үшін зауытты, өндірістік тауарларды, құрал-жабдықтарды,

жылжымайтын мүлікті жалдау шарты және ол меншік құқығын сақтайды». Қазақстанда лизингтік қатынастар жақында пайда болды және әлі кең тарала қойған жоқ. Лизинг негізінде инвестициялық қызмет реттеледі және заңды түрде қамтамасыз етіледі.

Европалық қаржылық лизинг (лизинг) ұлттық қауымдастықтары федерациясы келесі анықтаманы береді: «Лизинг - бұл лизинг алушының өндірістік мақсатта пайдалану үшін зауытты, өндірістік тауарларды, құрал-жабдықтарды, жылжымайтын мүлікті жалдау шарты және ол меншік құқығын сақтайды». Қазақстанда лизингтік қатынастар жақында пайда болды және әлі кең тарала қойған жоқ. Лизинг негізінде инвестициялық қызмет реттеледі және заңды түрде қамтамасыз етіледі.

Мысал ретінде «ForteLeasing» АҚ алуға болады. «ForteLeasing» АҚ (ForteLeasing) - бұл Қазақстан нарығындағы ең ірі лизингтік компаниялардың бірі, негізгі акционері – «ForteBank» АҚ.

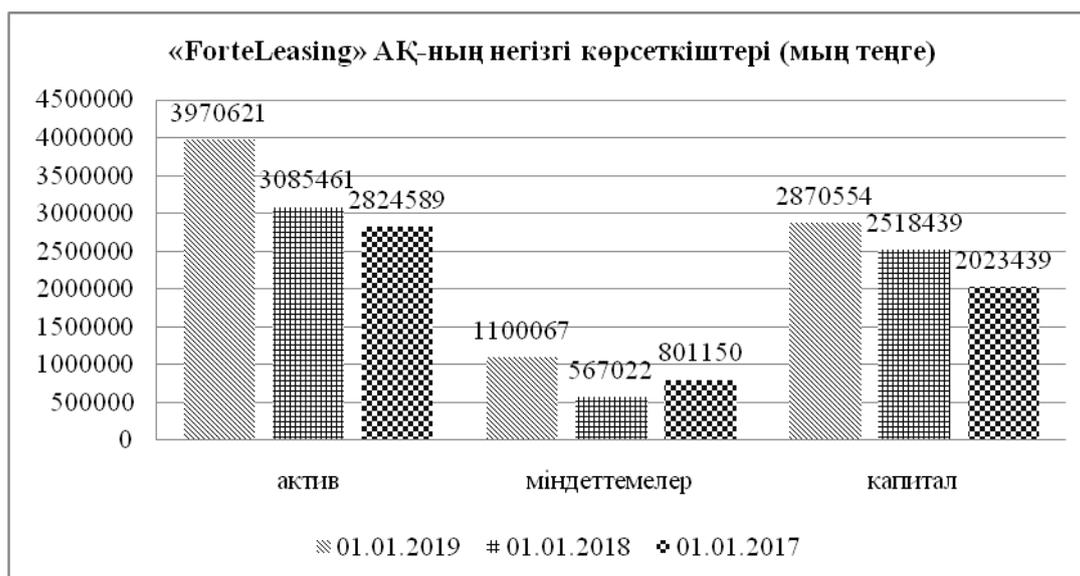
Басқарма алқалы атқарушы орган болып табылады және оған Компанияның Жарғысы мен Қоғамның Басқармасы туралы ережелермен берілген өкілеттіктер шеңберінде күнделікті қызметті басқарудың маңызды мәселелерін басқарады. Басқарма Қоғам қызметінің негізгі бағыттары бойынша шоғырландырылған басқару позициясын әзірлейді және оның белсенді қызметі Компания қызметінің тиімділігін арттыруға бағытталған сауатты, теңдестірілген, дәйекті және жедел шешімдердің дамуын қамтамасыз етуге арналған.

1- Кесте. «ForteLeasing» АҚ-ның негізгі қаржылық көрсеткіштері

(мың теңге)

Көрсеткіш	2019.01.01	2018.01.01	2017.01.01	2019-2018		2018-2017	
				+/-	%	+/-	%
Актив	3970621	3085461	2824589	885160	28,69	260872	9,24
Міндеттеме	1100067	567022	801150	533045	94,01	-234128	-29,22
Капитал	2870554	2518439	2023439	352115	13,98	495000	24,46

Берілген қаржылық талдауды диаграмма ретінде көрсетер болсақ, онда ол келесідей көрінеді:



1- сурет. «ForteLeasing» АҚ-ның негізгі көрсеткіштері (мың теңге)

Берілген мәліметтерге қарап, актив мөлшері 01.01.2017 және 01.01.2018 жылдары 9,24%-ға өсті, ал 01.01.2019 жылы 28,69%-ға өсті. Міндеттемелер мөлшері 01.01. 2017 және 01.01.2018 жылдары 29,22%-ға кеміді, ал 01.01.2019 жылы 28,69%-ға өсті. Капитал 01.01. 2017 және 01.01.2018 жылдары 24,46%-ға өсті, ал 01.01.2019 жылы 13,98%-ға өсті.

2- кесте. «ForteLeasing» АҚ –ның өтімділік коэффициенті

(%)

Көрсеткіш	01.01.2019	01.01.2018	01.01.2017
ағымдағы өтімділік коэф/ті	3,64	7,89	2,14
ұз.мерз өтімділік коэф/ті	3,59	7,47	5,43

Қорыта айтқанда, лизингті ауылшаруашылық өндірісінің техникалық базасын жанартудың инвестициялық ресурсы деп атауға болады. Ол тез бүкіл әлемде қолданыла бастады. Францияда алғашқы лизингтік компания 1957 жылы пайда болды. Оның басты бағыты өндірістік жабдықты лизингке беру болды. Англияда мұндай құрылым 60 жылы, Германияда 62 жылы, ал Италияда 1963 жылы ашылды. Азияда лизинг те 60-жылдардың басында дами бастады.

Бүгінде Қазақстан лизингтік саланы белсенді дамытатын елдердің біріне айналды. Лизинг экономиканың аграрлық секторына инвестициялаудың бір түрі ретінде республиканың ауыл шаруашылығындағы негізгі қорларды жаңартуға ықпал етеді, сол арқылы саланың тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз етеді. Агроөнеркәсіптік кешенді лизингтік қаржыландыру оларды фермерлер үшін айтарлықтай шығындарсыз жаңартуға мүмкіндік береді. Жұмыстың маусымдық сипатына байланысты фермерлердің төлем қабілеттілігі де үнемі ауытқуларға ұшырайды, ал лизинг жүйесі құрал-жабдықтар үшін ақы төлеуге қаражат бөлуге мүмкіндік береді.

Фермерлер несиелеудің осы түрінің мүмкіндіктерін бағалап үлгерді, оның шарттарына сәйкес сатып алынған лизингті алғашқы төлем жасалғаннан кейін бірден пайдалануға болады. Айтпақшы, серіктестіктің шарттары бойынша шаруа өзінің нақты жұмыс қажеттілігіне сәйкес келмейтін жабдықты сатып ала алмайды. Сондықтан бұл жерде қаражатты мақсатсыз пайдалану алынып тасталды.

Тәжірибе көрсеткендей, несиеге қарағанда жабдықты лизингке сатып алу оңайырақ. Бұл жалға алушыға қойылатын талаптардың қатаң болмауына байланысты.

Көптеген ұйымдар үшін лизинг қазірдің өзінде қаржыландырудың басым түріне айналууда. Лизингтің әлемдік экономиканың дамуына қосатын үлесі әлеуетті және дамып келе жатқандардың бірі болып табылады. Мұндай қаржылық құрылымдар қаражатқа қол жеткізгенше, олар әлемдегі негізгі инвестиция көздерінің қатарында қала алады.

Ғалымдардың кейбір еңбектерінде лизинг осы саясатқа қатысатын күрделі салымдарды қаржыландырудың лизингтік механизмінің ауқымдылығына қарамастан, елдердің индустриалды-инновациялық саясатының құралы ретінде анықталған.

Дамыған елдерде компаниялардың 60% -дан астамы лизингке сол немесе басқа жолмен байланысты. Лизингті пайдалану да әр түрлі. Әлемдік тәжірибеде операциялық, қаржылық, қайтарымды, сплиттік және тікелей лизинг сияқты формалар бар. Бұл түрлер ең сұранысқа ие ретінде ерекшеленеді. Алайда олардың тек екеуі ғана негізгі - жедел және қаржылық болып саналады.

Қазіргі уақытта әлемдегі бір компанияға лизингтік операциялардың орташа көлемі шамамен 60 млн долларды құрайды. Лизингтік реттеу құралын кеңінен қолданатын елдерде олардың көлемі едәуір жоғары.

Әдебиет

1. Смағұлов А.С., Мырзахметов А.И. Қазақстандағы лизинг: теориясы мен практикасы. Алматы: Агроуниверситет, 2000. - 202 б.
2. Сағадиев Смағұлов А. Лизинг. Оқулық. Алматы: Балауса, 1996. 176 б.
3. Смағұлов А.С. Лизинг және рейтинг. Семинар: Оқу құралы / Жалпы редакторы академик К.А. Сағадиев. Алматы: Агроуниверситет, 2000. - 169 б. «Банк ісі» анықтамалығы. Ред. к.е.н. Бабычева Ю.А. Экономика, 1994 ж.
4. Калдияров Д. Лизинг шағын бизнесті несиелеудің тиімді әдісі ретінде. - А.: Қаржы-қаражат, 1999. №12.
5. Ред. проф. А.М. Тавасиева, проф. Н.М. Коршунов. 3-ші басылым Лизинг: экономикалық, құқықтық және ұйымдастырушылық негіздері. Оқулық. университеттерге арналған нұсқаулық
6. <https://forteleasing.kz/>

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ТУРИЗМЕ

Балгарина С.М., Рудюк Д.И.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Большая часть промышленности зависит от отдыхающего. Тем не менее, туризм состоит не только из туристов, но и из других групп. Сюда входят бизнесмены, люди, представляющие политику и аппараты управления, студенты, ведущие культурный и образовательный обмен. Многие поездки отражают дружеские и родственные узы. Такие путешественники без туристических целей часто проводят время так же, как отдыхающие. Проблемы современного туризма основаны на политических, медицинских и экономических колебаниях. Все взлеты и падения находятся за пределами контроля туризмом.

Туризм — это сильно облагаемая налогом отрасль. Немногие люди, за пределами индустрии туризма, понимают, сколько платят платящие налоги. Посмотрите на процент налогов в авиабилете, гостиничном номере или арендованном автомобиле. В некоторых странах налоги, это почти 40% стоимости билета. Но прежде чем, продать услугу, нужно привлечь клиента, подтолкнуть его к выбору тура именно в конкретном агентстве. Для этого менеджеру нужно уметь не только рассказать о преимуществах туристского продукта, но знать и уметь использовать психологические методы привлечения клиентов, уметь наладить контакт с любым человеком, применять этику и психологические аспекты в обслуживании клиента, а также ориентироваться и уметь работать при различных экономических и политических ситуациях.

Мы выделили для себя несколько главных причина развития туризма:

1. Политические - если в регионе не происходит войн, и царит мир, это способствует притоку туристов. Безопасность отдыхающих - основное условие развития туризма. Политические факторы включают в себя: стабильность внутренней политики и внешнеполитических отношений; расширение международных политических, экономических, научных, культурных связей и сотрудничества; упрощение паспортного и таможенного режима; социальная политика государства.
2. Экономические - возросла психологическая нагрузка на работающих, из-за ускорения трудовых процессов возросли заработки, следовательно, увеличились, и потребность трудоспособного населения в отдыхе, и покупательная способность.
3. Социально-психологические факторы. К ним относятся следующие: ценностная ориентация; влияние традиций и наличие определенных стереотипов поведения; религия; повышение престижа и рост социального статуса индивида; информационные средства и реклама

Так же следует отметить, что огромное влияние на потенциальных туристов оказало, развитие средств массовой информации. Распространение рекламы на радио и телевидение, выпуск специализированных журналов и газет с полной информацией для пользователей.

К общим проблемам современного туризма мы отнесли: инфляцию, рост преступности и безработицы, кризисы, нарушение условий товарообмена, а также отсутствие планирования в использовании природных и трудовых ресурсов, войны, теракты, нестабильную обстановку стран.

Глобальная энергетическая проблема — это проблема обеспечения человечества топливом и энергией в настоящее время и в обозримом будущем. Главной причиной возникновения глобальной энергетической проблемы следует считать быстрый рост потребления минерального топлива в XX в. Если развитые страны решают эту проблему сейчас прежде всего за счет замедления роста своего спроса путем снижения энергоемкости, то в остальных странах идет сравнительно быстрый рост энергопотребления. К этому может добавиться растущая конкуренция на мировом рынке энергоресурсов между развитыми странами и новыми крупными индустриальными странами (Китай, Индия, Бразилия). Все эти обстоятельства в сочетании с военно-политической нестабильностью в некоторых регионах могут обуславливать значительные колебания в уровне мировых цен на энергоресурсы и серьезно влиять на динамику спроса и предложения, а также производства и потребления энергетических товаров, создавая подчас кризисные ситуации.

Проблема развития человеческого потенциала — это проблема соответствия качественных характеристик рабочей силы характеру современной экономики. В условиях постиндустриализации возрастают требования к физическим качествам и особенно к образованию сотрудника, в том числе его возможности и способности к постоянному и непрерывному повышению квалификации. Однако развитие качественных характеристик рабочей силы в мировом хозяйстве происходит крайне неравномерно. Наихудшие показатели в этом плане демонстрируют развивающиеся страны, которые, однако, выступают основным источником пополнения мировых трудовых ресурсов. Непосредственно это обуславливает глобальный характер проблемы развития человеческого потенциала.

Нарастающая глобализация, взаимозависимость и сокращение временных и пространственных барьеров создают ситуацию коллективной незащищенности от различных угроз, от которой человека не всегда может спасти его государство. Это требует создания условий, усиливающих способность человека самостоятельно противостоять рискам и угрозам.

Проблема Мирового океана — это проблема сбережения, а также оптимального и рационального использования его пространств и ресурсов. В настоящее время Мировой океан как замкнутая экологическая система с трудом выдерживает во много раз усилившуюся антропогенную нагрузку, и создается реальная угроза его гибели. Именно по этой причине глобальная проблема Мирового океана — это, в первую очередь, проблема его выживания и, следовательно, выживания современного человека.

Глобальные проблемы требуют от человечества духовного единения во имя спасения цивилизации. Они привели к необходимости качественных изменений в системах жизнеобеспечения общества и его ценностных ориентаций. Они требуют принципиально новых отношений между людьми, а также отношений людей к природе.

Экологический потенциал мировой экономики все больше подрывается хозяйственной деятельностью человечества. Ответом на это стала концепция экологически устойчивого развития. Она предполагает развитие всех стран мира с учетом настоящих потребностей, но не подрывающее интересы будущих поколений.

Литература

1. Интернет-ресурс. <http://www.grandars.ru/college/filosofiya/problemy-sovremennosti.html>
2. Интернет-ресурс. <http://www.grandars.ru/college/filosofiya/problemy-sovremennosti.html>
3. Интернет-ресурс. <http://www.sociocity.ru/scitys-691-1.html>
4. Интернет-ресурс. <https://scienceforum.ru/2016/article/2016027403>
5. Интернет-ресурс. <http://www.sociocity.ru/scitys-691-1.html>
6. Интернет-ресурс. http://knowledge.allbest.ru/sport/3c0a65635b3ad68b5d43b89521316c36_0.html
7. Интернет-ресурс. http://knowledge.allbest.ru/philosophy/2c0a65625a3ad68b4d53a89421306d27_0.html

УДК 332.1

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РАЗВИТИИ СЕВЕРО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Баркитова С.А.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Региональный менеджмент предполагает изучение экономических и социальных факторов и явлений, которые обуславливают функционирование хозяйственного комплекса региона, а также разработкой форм и методов управления этим процессом [2].

Объектом исследования в данной статье являются регионы. Термин «регион» имеет латинское происхождение – «regio», – область, местность, страна, то есть определенная территория. В зависимости от типа региона, классификация которых представлена на рисунке 1, разрабатывается стратегия его развития, используются определенные формы и методы управления.

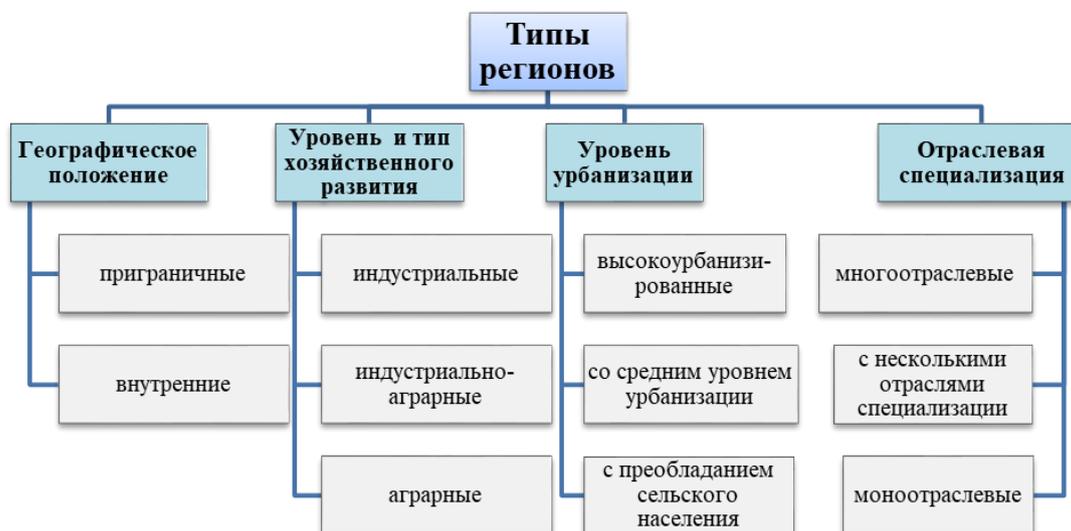


Рисунок 1. Типология регионов

Северо-Казахстанская область - одна из четырнадцати областей Казахстана с занимаемой площадью 98 тысяч кв. км. В соответствии с типологией она относится к типу приграничных регионов. Несмотря на выгодное географическое положение, имея общую границу Тюменской, Омской и Курганской областями Российской Федерации, экономика области не на высшем уровне и является дотационной. Площадь,

занимаемая Северо-Казахстанской областью равна площади таких стран как Южная Корея, Венгрия, Португалия, Иордания, а по уровню жизни населения эти страны находятся в первых строчках, далеко опережая нашу область [3].

Северо-Казахстанская область имеет огромный потенциал не только из-за выгодного географического положения, но и в сельскохозяйственном отношении. Занимая всего 3,6% территории страны, область производит 11% всей сельскохозяйственной продукции страны, четверть выращиваемой в Казахстане пшеницы, которая высоко ценится на мировом рынке, но она поставляется на мировой рынок в качестве необработанного сырья, при этом значительные ресурсы мясо-молочной направленности остаются на этапе развития.

По уровню урбанизации область относится к региону с преобладанием сельского населения, численность городского населения составляет 251,8 тыс. человек, или 45,4 процента, сельского – 302,7 тыс. человек, или 54,6 процента. По уровню и типу хозяйственного развития – это аграрный регион, имеющий моноотраслевую специализацию.

Региональное развитие – это режимом функционирования региональной системы, который ориентирован на позитивную динамику параметров уровня и качества жизни населения, обеспеченную устойчивым и сбалансированным воспроизводством ресурсного потенциала региона.

Региональное развитие во многом зависит от величины и эффективности применения ресурсного потенциала региона, то есть совокупности всех видов ресурсов, формирующихся на данной территории, которые могут быть использованы в процессе общественного производства [1].

Основным показателем развития региона является валовой региональный продукт (ВРП), это обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг для конечного использования. ВРП рассчитывается в текущих основных ценах (номинальный объем ВРП), а также в сопоставимых ценах (реальный объем ВРП). Валовой региональный продукт представляет собой валовую добавленную стоимость товаров и услуг, созданную резидентами региона, и определяется как разница между выпуском и промежуточным потреблением.

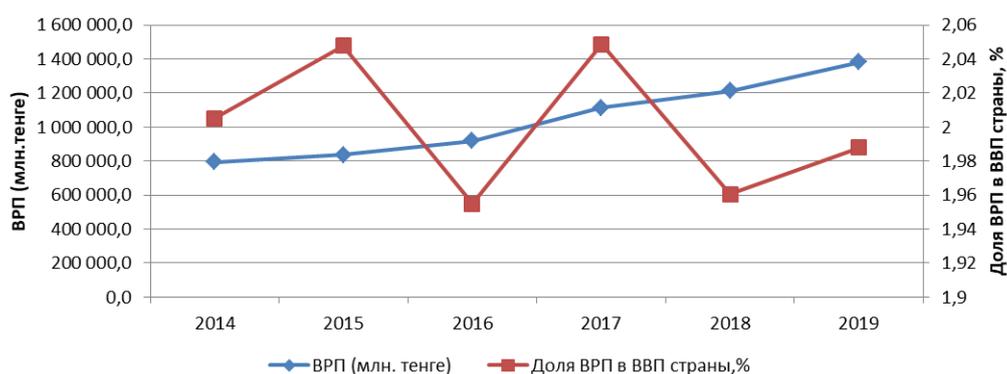


Рисунок 2. Динамика ВРП Северо-Казахстанской области

Рисунок 2 иллюстрирует динамику валового регионального продукта области. За анализируемый период наблюдается тенденция роста количественного показателя ВРП, однако рост показателя незначителен и составил 2,9% при среднем росте по стране 4,3%, в связи с чем, доля области в ВВП страны имеет тенденцию к снижению и не превышает 2%, что является фактором, отрицательно влияющим на имидж региона.

Главным источником развития любого региона являются инвестиции. Самой распространенной является инвестиционная деятельность, осуществляемая в форме капитальных вложений. Капитальные вложения представляют собой инвестиции в основной капитал (основные средства) и включают затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и др. Главным критерием, отличающим капитальные вложения от других видов инвестиций, является направление вложений в основной капитал или основные средства. Решение проблем развития области в настоящее время существенно осложняется снижением инвестиционной активности. Изменяющиеся условия развития области требуют поиска новых резервов экономического роста и социального развития. Следует учитывать, что нужны инвестиции для обновления основного капитала, замены морально устаревшего и изношенного оборудования. Если этого вовремя не сделать может возникнуть потеря конкурентоспособности и качества экономики, острый дефицит продукции, в том числе продовольствия, разрывы транспортных коммуникаций. Решение этой проблемы может осуществляться по двум направлениям:

- поиск крупных источников дополнительного финансирования развития региона;

- применение эффективных механизмов стратегического управления ресурсами (финансовыми, природными, кадровыми) региона для достижения эффективности и устойчивости, сведения к минимуму потерь от действия негативных факторов.

Объем инвестиций в основной капитал области за январь-август 2020 года составил 139,96 млрд. тенге или 114,5% к аналогичному периоду 2019 года.

Источником финансирования инвестиций являются собственные средства предприятий, организаций и населения (60,1% от общего объема), бюджетные средства (24,8%), кредиты банков (3,4%) и другие заемные средства (11,7%).

Приоритетными отраслями, в которые направлены инвестиции в основной капитал, являются сельское, лесное и рыбное хозяйство (49,5%), операции с недвижимым имуществом (15,8%), промышленность (13,4%), транспорт и складирование (13,2%).

За 9 месяцев 2020 года в основной капитал сельского хозяйства области инвестировано более 87 млрд. тенге. Объем инвестиций в основной капитал отрасли увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 10,9%, но остается низким по сравнению с другими регионами страны. Если рассматривать источники финансирования инвестиций в собственный капитал отрасли, то можно сделать вывод, что преобладали собственные средства предприятий – 75,2% от общего объема, кредиты банков составили 2%, доля других заемных средств инвесторов составила 22,8% [4].

Среди отраслей сельского хозяйства на растениеводство приходится 76,1% от общего объема инвестиций, на животноводство-14,2%, на смешанное сельское хозяйство - 9,5%, а на деятельность, способствующую выращиванию сельскохозяйственных культур и разведению животных и деятельность по уборке урожая всего 0,2%, что, несомненно, связано с моноотраслевой специализацией области.

Стратегической задачей в агропромышленном комплексе является сохранение целостности села. Необходимо обеспечить развитие конкурентных преимуществ в тех отраслях, которые имеют для области стратегический потенциал – зерновом производстве, племенном и промышленном животноводстве, овощеводстве. Этому способствует более эффективная региональная поддержка становления и развития малых форм хозяйствования на селе, фермерского движения и предпринимательства.

К сожалению, не дают должной отдачи привлекаемые инвестиции в промышленность, имевшие огромные производственные мощности заводы нашего города, до сих пор не переориентированы на выпуск нужной, жизненно необходимой продукции или же не могут из-за качества продукции конкурировать на мировом рынке. По доле товарооборота область на последнем месте – 0,3% от общей доли по стране.

Экспорт – один из основных показателей экономики. Являясь поставщиком товаров на международный рынок, регион демонстрирует свои возможности, позиционируя себя, как надежного партнера на длительный период. Исходя из потребностей наших ближайших соседей, у Северо-Казахстанской области были бы огромные возможности экспорта в соседние страны. Внешнеторговый оборот области за январь-август 2020 года составил 197,9 млн. долларов США или 119,8% к аналогичному периоду 2019 года, в том числе экспорт товаров — 108,5 млн. долларов США, что является критически низким показателем (менее 1% от объемов экспорта Казахстана).

Экспорт мяса конины выходит на лидирующие позиции в стране. Причем, к перечню стран, которые покупают казахстанское мясо, скоро присоединится и Япония.. Недавно в мировой прессе прозвучала информация о значительном сокращении поставок мясомолочных продуктов в Китай из-за несоблюдения санитарных норм Канадой. Китай хоть и является экономически развитой страной, но импортирует огромное количество продуктов питания, примером является обработка масленичных культур в Тайыншинском районе, продукция которой уходит в страну Поднебесья. Доводить уровень обработки нашей продукции до мирового уровня, вот какую задачу необходимо ставить перед нашими производителями, оказывая им всемерную помощь в развитии производства.

История развития нашей страны, доказывает огромный потенциал области. Когда-то перерабатывающая промышленность Северного Казахстана была в числе самых передовых предприятий, его продукция ценилось очень высоко. На тот момент даже с устаревшим оборудованием предприятие обеспечивало 100 процентную обработку мясных изделий, получая на выходе готовую продукцию. С того момента, хоть и имеются многочисленные предприятия по обработке мясной продукции область не может достичь того уровня, еще и не импортируя продукцию в крупных масштабах.

Еще одним направлением развития региона может стать сфера услуг, в частности туризм. У региона есть чем привлечь туристов, но в этом направлении недостаточно развит менеджмент. В послании Президента страны, Касым-Жомарта Токаева, подчеркивается необходимость уделять особое внимание туризму, в том числе эко- и этно-туризму. В СКО есть такие места как: Айыртау-Имантау-Шалкар природный комплекс, озеро Менгисер, мемориальный комплекс Карасай и Агынтай батыров, родовое поместье Валихановых (Усадьба Сырымбет, XIX век) и т.д. Имея 33 сакральные объекты и мест Северо-Казахстанской области можно с уверенностью сказать, что у туризма СКО есть будущее, при условии необходимых экономических вложений.

Несмотря на то, что последние годы делается многое для развития промышленного сектора и индустриализации, наша область остается аграрным, сырьевым сектором экономики. Дополнительные источники экономического роста региона сегодня используются совершенно недостаточно, хотя потребность в них велика. На фоне распространения пандемии коронавируса стало заметно развитие кризиса экономики. Отсутствие развитой логистики, не продуманная система менеджмента создает предпосылки к необоснованному росту цен. Необходимо акцентировать внимание на развитие перерабатывающей промышленности, выпускать

на рынок конечный продукт и продвигать его по республике с прицелом на мировой рынок. Реальная богатая сырьевая база региона это позволяет.

Позитивные изменения в развитии региона, я связываю с действием специальной экономической зоны «QYZYLJAR». Специальная экономическая зона будет действовать в течение 25 лет, за это время запланирован выпуск продукции на 1,5 триллиона тенге, будет создано более 3-х тысяч рабочих мест. Благодаря действию и получаемым преференциям в рамках СЭЗ уровень инвестиционной привлекательности области и доверие со стороны инвесторов и предпринимателей значительно повысится.

Считаю что для успешного экономического развития необходимо эффективное управление, из-за этого я выбрала направление менеджмент. Особенный интерес вызывает региональный менеджмент, позволяющий выявлять уникальную позицию своего региона, разрабатывать и внедрять соответствующую стратегию, осуществлять управление инновационными проектами с целью формирования благоприятной бизнес-среды.

Литература

1. Послание Президента РК К.-Ж.К. Токаева народу Казахстана «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана»
2. Соменкова Н.С., Купцов А.В. Региональный менеджмент: Учебно-методическое пособие. - Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2018. – 74 с.
3. Рейтинг конкурентоспособности регионов Казахстана - 2019. Режим доступа: https://forbes.kz//leader/rejting_konkurentosposobnosti_regionov_kazahstana_1
4. Официальный интернет-источник Акимата Северо-Казахстанской области. Режим доступа: <https://www.gov.kz/memleket/entities/sko/>

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС ПЛАНА ТУРИСТСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Бурдиловская О.Н.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Бизнес-план - это схема или программа осуществления коммерческих операций, реализации действий для развития бизнеса. Также в бизнес-плане отражают информацию о предприятии, товарах, их производстве, рынках сбыта. Бизнес-план составляется для презентации этапов и путей проведения предпринимательской деятельности, её выгоды и используется для убеждения партнёров или кредиторов в целесообразности предстоящей сделки. С другой стороны, бизнес-план должен показывать результаты планирования. Этот документ также можно назвать стратегическим планом создания и дальнейшего развития бизнеса.

Составление бизнес-плана — это сложный процесс, требующий творческого подхода. На сегодняшний день целая армия профессионалов занимается написанием бизнес-планов. Существует множество приложений, программных обеспечений, которые позволяют произвести расчет инвестиционных проектов. К сожалению, составленные профессионалами бизнес-планы содержащие расчеты, сделанные при помощи той или иной специальной компьютерной программы, не заинтересовывают инвесторов и остаются неосуществленными.

Большинству предпринимателей свойственно впадать в две крайности. Одни полагают, что наличие красиво оформленной и гладко написанной бумаги, перенасыщенной псевдонаучными экономическими терминами, автоматически гарантирует получение инвестиций. Другие, напротив, считают, что вся эта «писанина»

не имеет никакого отношения к тому реальному бизнесу, которым им приходится заниматься, и потому подают на рассмотрение несколько малопривлекательных листов бумаги с совершенно фантастическими прогнозами.

При знакомстве с новым проектом, инвестор, прежде всего, оценивает личность самого предпринимателя его команду и качество написанного ими бизнес-плана. Инвесторов можно назвать профессиональными читателями бизнес-планов. Предприниматель, решившись обратиться к инвестору, делает это один или несколько раз в жизни. А инвестор, особенно на Западе, еженедельно может рассматривать десятки бизнес-планов.

Сегодня практически в любом книжном магазине можно приобрести пособия по составлению бизнес-плана. В них детально расписаны его структура и содержание каждого из разделов, поэтому подробно останавливаться на рассмотрении этого документа не имеет смысла. Но ни в одном учебнике или методической рекомендации нельзя прочитать, что бизнес-план — это не формальное описание бизнеса, а его сущность, выраженная в письменной форме.

Бизнес-план — один из конечных продуктов того, что называется корпоративной культурой компании. В зависимости от того, какая атмосфера царит в компании, как складываются взаимоотношения между сотрудниками, как распределены полномочия, какие цели и задачи ставит перед собой предприниматель и его команда, бизнес-план может принимать самые разные формы.

Литература

1. Баринов В.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум.Инфра-М, 2015. 272 с.
2. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства / М.В. Виноградова и др. - М.: Дашков и Ко, 2017. - 280 с.

ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Васильева А.А.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Казахстан – государство, находящееся в самом центре Евразийского континента, которое простирается с запада на восток от Каспийского моря до Алтайских гор, а с севера на юг от равнин Западной Сибири до оазисов и пустынь Центральной Азии. Страна, занимая выгодное геополитическое положение, обладая значительными природно-рекреационными ресурсами, имеет базовые предпосылки для развития туризма. Однако в настоящее время отрасль туризма развивается умеренным темпом с небольшим социально-экономическим эффектом в национальном масштабе [1, с. 6-7].

Однако на туристскую отрасль республики не могла не повлиять пандемия коронавируса. «Нельзя не отметить катастрофически негативное воздействие на отечественный туризм от пандемии коронавирусной инфекции. По нашим подсчетам, в связи с введенными ограничениями потери отрасли в сфере туризма в текущем году составят 70-80%», – сказал Дастан Рыспеков (председатель комитета индустрии туризма Министерства культуры и спорта Республики Казахстан).

Поэтому сейчас особенно важно поддержать туристскую отрасль страны, принять экстренные меры по господдержке предпринимательства и меры стимулирования туристского бизнеса [2].

В Государственной программе развития туристской отрасли Республики Казахстан на 2019-2025 годы, принятой 31 мая 2019 года, одним из приоритетных направлений развития туризма республики назван деловой туризм.

Существует множество определений делового туризма, в одном из которых говорится, что деловой или корпоративный туризм - это вид туризма, совершаемый представителями компаний/организаций с деловыми (коммерческими) целями, либо организация корпоративных мероприятий.

К основным целям совершения деловых путешествий относятся:

1. Проведение встреч и переговоров с партнёрами;
2. Проведение совещаний с руководством и коллегами, представителей филиалов и дочерних структур;
3. Инспекция работы представительств и филиалов;
4. Установление и налаживание деловых контактов;
5. Посещение профессиональных мероприятий (выставок, конференций и т. д.);
6. Обучение сотрудников;
7. Обращение в государственные структуры различных стран, с целью получения сертификатов, лицензий, разрешений и т. д.

Развитию делового туризма в Казахстане уделяется большое внимание в городах Нур-Султан и Алматы. Это наиболее привлекательные места для развития данного вида туризма. Так, если в 2006-2016 годах в Нур-Султане было проведено 36 международных мероприятий, соответствующих требованиям международной ассоциации конгрессов и конференций (ICCA), то уже в 2018 было организовано около 140 деловых мероприятий разного направления и масштаба.

По данным Международной ассоциации конгрессов и конференций за 2019 год, город Нур-Султан занимает 221-ю позицию, город Алматы – 377-е место в рейтинге городов; а Республика Казахстан поднялась с 99-го до 79-го места в рейтинге по развитию делового туризма среди стран мира [1, с. 52-53].

По данным Комитета национальной статистики Республики Казахстан, в стране в период с 2015-2019 гг. количество въездных туристов посетивших Казахстан с деловой целью растет.

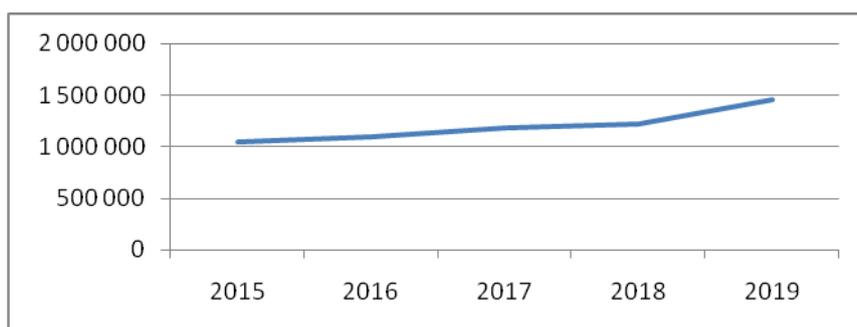


Рисунок 1. Количество въездных туристов в Республику Казахстан с деловой целью [3]

Несомненно, спрос на деловой туризм в Казахстане есть, в стране проводятся тренинги, конференции, выставки, форумы и т.д., но как качественно и эффективно организовывать подобные мероприятия – понимают далеко не все.

В связи с этим, можно выделить проблемы развития делового туризма в Республике Казахстан:

1. Отсутствие тесного сотрудничества на различных уровнях между органами власти и профессионалами отрасли. Чтобы сделать в целом отечественный деловой

туризм конкурентоспособным на мировом уровне, подобное взаимодействие крайне необходимо.

2. Недостаточное продвижение и PR по формированию положительного образа Казахстана для развития въездного туризма.

3. Недостаточный уровень подготовки кадров. В этой отрасли должны работать специалисты, хорошо разбирающиеся не только в тонкостях организации деловых поездок, но и в потребностях бизнес-путешественников, множестве нюансов организации деловых мероприятий и многом другом.

4. Недостаточное внимание к участию в международных выставках для продвижения делового туризма страны.

5. Неразвитая инфраструктура (гостиницы, дороги, транспорт и т.д.). Для эффективного развития делового туризма для бизнесменов должны быть созданы все условия для комфортного пребывания в деловой поездке, которые предусматривают:

-специализированные центры для организации выставок, конгрессов, конференций;

- бизнес-отели для деловых людей;

- бизнес-авиацию;

- мобильную и спутниковую связь, другие современные технологии[4].

Для решения данных проблем необходимо в первую очередь развивать саму сферу туризма, так как деловой туризм является ее неотъемлемой частью. Также нужна глубокая аналитическая работа и в дальнейшем, планомерное строительство инфраструктуры, развитие сервиса, либерализация рынка, возможно приглашение топ-менеджеров из стран, где развит деловой туризм.

В целом, перспективы рынка деловых поездок в Казахстане очень большие. Благодаря стабильной социально-экономической и политической ситуации, страна становится более узнаваемой и привлекательной с точки зрения развития бизнес отношений, что, естественно, вызывает увеличение количества поездок с деловыми целями в Казахстан и за его пределы. Интеграционные процессы, происходящие сегодня на Евразийском континенте, а также масштабные проекты, такие как ЭКСПО-2017, реализуемые в нашей стране, только придают мощный импульс развитию рынка бизнес путешествий [5].

Литература

1. Государственная программа развития туристской отрасли Республики Казахстан на 2019-2025 годы от 31 июля 2019 года № 360. – 409 с.
2. <https://kursiv.kz/news/otraslevye-temy/2020-05/turisticheskiy-biznes-kazakhstan-poteryaet-do-80-v-2020-godu>
3. Комитет национальной статистики Республики Казахстан.
4. Аналитический департамент Abacus Central Asia.
5. Сайт поставщика технологий для мировой индустрии туризма и путешествий Sabre Travel Network Central Asia.

ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Ганиева З.Х.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Кредитование – основной вид деятельности коммерческого банка. Именно кредитные операции дают банку основной доход, при условии проведения правильной и рациональной кредитной политики.

Фундаментальной природой кредита является элемент доверия между кредитором и заемщиком. Изучение банками разнообразных факторов, которые могут повлечь за собой непогашение кредитов или, напротив, обеспечить их своевременный возврат, составляет содержание банковского анализа кредитоспособности предприятия [1].

Способность своевременно возвращать кредит оценивается путем анализа баланса предприятия на предмет ликвидности, эффективности использования кредита и оборотных средств, уровня рентабельности, а готовность определяется посредством изучения дееспособности заемщика, перспектив его развития, деловых качеств руководителей предприятий.

Под кредитоспособностью понимается такое финансовое состояние предприятия – заемщика, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика возратить кредит в соответствии с условиями кредитного соглашения.

Основная цель же анализа кредитоспособности - определить способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что эффективность проведения кредитной политики коммерческого банка зависит от качества формируемого кредитного портфеля.

Оценка кредитоспособности заемщика является одним из этапов для определения качества кредитного портфеля банка и идентификации уровня его кредитного риска. Эффективная кредитная деятельность банка включает грамотную оценку качества кредитного портфеля, который напрямую зависит от финансового положения заемщиков. На сегодняшний день кредитные операции банка являются ведущими среди прочих как по прибыльности, так и по масштабности размещения средств. Абсолютное большинство банков осуществляют привлечение денег, выдают их в кредит и работают с платежами. Одним из показателей эффективности деятельности банковской структуры является объем его кредитного портфеля [2].

Ориентируясь на него, акционеры банка выражают свою удовлетворенность или обеспокоенность работой. Формирование кредитных портфелей происходит за счет выданных займов. Все деньги, которые выдаются банком под проценты физическим или юридическим лицам, являются кредитами. В совокупности, данные кредиты и составляют кредитный портфель банков. Конечной целью кредитной политики любого банка - формирование оптимального кредитного портфеля [3].

Оптимальный кредитный портфель коммерческого банка — это такой вид кредитного портфеля, при котором аккумуляция и распределение кредитных ресурсов происходят таким образом, что выданные ссуды соответствуют имеющимся кредитным ресурсам по срокам и суммам, уровень доходности по ним является

максимально возможным в данных условиях, а степень риска сводится к минимально допустимому уровню.

Формирование оптимального кредитного портфеля — одна из ключевых задач и главных проблем деятельности банка.

Структура и качество кредитного портфеля оказывают непосредственное влияние на финансовые результаты деятельности банка, его устойчивость и деловую репутацию. Кроме того, оптимальный, качественный кредитный портфель положительно влияет на ликвидность банка и его надежность. Для этого проведем анализ кредитного портфеля одного из 27 банков второго уровня, действующих сегодня на финансовом рынке Казахстана [4] с помощью таблицы 1.

Таблица 1. Анализ кредитного портфеля Банка за 2017-2019 год

Показатели	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	Отклонения, млрд. тенге		Темп роста, %	
				01.2019 к 01.2018	01.2020 к 01.2019	01.2019 к 01.2018	01.2020 к 01.2019
Ссудный портфель, банка, млрд. тенге	921566,75	1084234,33	1108861,13	162667,58	24626,8	117,65	102,27
Доля ссудного портфеля в активах банка, %	69,28	71,49	75,95	2,21	4,46	-	-
Доля ссудного портфеля банка в ссудном портфеле банковского сектора, %	6,78	7,88	7,52	1,1	-0,36	-	-
Кредиты с просрочкой платежей, млрд.тенге	153741,68	206788,53	108792,1	53046,85	-97996,43	134,50	52,61
Доля кредитов с просрочкой платежей в кредитах, %	16,68	19,07	9,81	2,39	-9,26	-	-
Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней, млрд.тенге	72936,32	69431,69	69660,77	-3504,63	229,08	95,19	100,33
Доля кредитов с просрочкой платежей свыше 90 дней в кредитах, %	7,91	6,40	6,28	-1,51	-0,12	-	-
Сформированные провизии, млрд.тенге	113180,56	103623,82	106723,3	-9556,74	3099,48	91,56	102,99
Доля сформированных провизий в ссудном портфеле банка, %	12,281	9,557	9,625	-2,724	0,068	-	-

В структуре активных операций в традиционной наибольший удельный вес имеют кредитные операции. Это связано с закономерным свойством капитала направляться в те сферы, где самая высокая норма прибыли. Именно анализ кредитных операций с точки зрения степени риска, обеспеченности и доходности лежит в основе анализа качества активов банка. Ссудные операции являются одним из наиболее эффективных т.е. прибыльных способов размещения ресурсов банков. Вместе с тем, кредитные операции являются наиболее рискованным видом операций коммерческого банка.

Проанализировав таблицу кредитного портфеля, мы видим что с начала 2018 года ссудный портфель банка увеличился достигнув отметки в 1108861,13млн. тенге.

Качество кредитного портфеля Банка является одним из лучших в РК. Уровень невозвратных кредитов (NPL) достаточно не высок, заметно снижение доли на текущий

год по сравнению с 2017 годом. Такого удалось достичь благодаря проведению консервативной и сбалансированной кредитной политики: диверсификации портфеля займов по отраслям, выбора качественных заемщиков, эффективной системы мониторинга займов.

Доля ссудного портфеля в активах банка на 1 января 2019 года составила 71,49%, что больше на 2,21% по сравнению с прошлым годом. Так же незначительное увеличение на текущий год (4,46%).

Кредиты с просрочкой до 90 дней на 1.01.2018 год составляют 72936,32 млн. тенге. Было снижение показателя в 2018 году на 3504,63 млн. тг., но произошло увеличение показателя в 2019 году кредиты с просрочкой до 90 дней составили 69660,77 млн. тг. Кредиты с просрочкой свыше 90 дней в 2017 году составили 72936,32 млн. тенге. В 2018 году кредиты с просрочкой свыше 90 дней составляют 69431,69 млн. тенге. Доля кредитов с просрочкой свыше 90 дней в 2019 году составила 6,28%, что на 0,12% меньше предыдущего года.

Принимая во внимание важность контроля и снижения кредитных рисков, Банк в большей степени сосредоточился на работе над качеством кредитов. Динамика качества кредитного портфеля Банка представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Динамика качества кредитного портфеля Банка за 2017 -2019 г.г.

Сформированные провизии Банка в период с 2017 года по 2019 год снижаются. Снижение наблюдается в 2018 году до 103623,82 млн, тг. Доля сформированных провизий в ссудном портфеле банка на 1 января 2020 года составляет 9,63%.

В 2018 году банки продолжили очищать свои портфели от «токсичных кредитов», таким образом доля NPL (кредиты с просрочкой более 90 дней) за год снизилась с 7,91% до 6,28%, а уровень резервирования (объем сформированных провизий к ссудному портфелю) с 12,281% до 9,625%.

Увеличение величины ссудного портфеля банка показывает то, что банк увеличил объем для кредитования будущих клиентов, то есть в последующих периодах банк сможет расширить свою клиентскую базу и закрепить свои позиции на финансовом рынке среди банков второго уровня.

Кредитов с просрочкой свыше 90 дней стало значительно меньше, это показывает возвратность кредитов в срок и обеспечивает коммерческую деятельность банка.

Оценка качества кредитного портфеля определяется по следующим коэффициентам:

- уровень кредитной активности банка;

- коэффициент опережения;
 - коэффициент «агрессивности-осторожности» кредитной политики банка;
 - показатель соотношения кредитных вложений к собственным средствам банка;
 - коэффициент риска кредитного портфеля;
 - общий коэффициент достаточности резерва;
 - показатель степени защиты банка от совокупного кредитного риска
- Проанализируем вышеуказанные коэффициенты с помощью таблицы 2.

Таблица 2. Анализ качества кредитного портфеля Банка за 2017-2019 г.г.

Показатели	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	Отклонения, млрд.тенге	
				01.2019 к 01.2018	01.2020 к 01.2019
Уровень кредитной активности банка	0,693	0,715	0,76	0,022	0,045
Коэффициент опережения	*	1,032	1,062	*	0,03
Коэффициент «агрессивности-осторожности» кредитной политики банка	76,678	76,949	82,383	0,271	5,434
Показатель соотношения кредитных вложений к собственным средствам банка	718,028	1008,552	973,153	-35,399	290,524
Коэффициент риска кредитного портфеля	0,877	0,904	0,904	0,027	0
Общий коэффициент достаточности резерва	12,281	9,557	9,625	-2,724	0,068
Показатель степени защиты банка от совокупного кредитного риска	0,882	0,964	0,937	0,082	-0,027

Уровень кредитной активности банка отражает в целом кредитную активность банка, степень специализации банка в области кредитования. Кредитная активность банка превышает оптимальный уровень, наблюдается рост активов. Коэффициент опережения показал, что в 2019 году кредитная активность была высокой. Данный коэффициент отражает общий уровень кредитной активности банка.

Коэффициент «агрессивности-осторожности» кредитной политики банка стабильно растет на протяжении 3-х лет. Значительный рост наблюдается в 2017 году и составляет 76,949%. Данный коэффициент характеризует направленность кредитной политики банка. За анализируемый период коэффициент «агрессивности-осторожности» кредитной политики Банка выше 70%, это говорит о том, что банк проводит довольно «агрессивную» политику, так же можно отметить что данный показатель растет с каждым годом.

Показатель соотношения кредитных вложений к собственным средствам отражает степень рискованности кредитной политики банка. В Банке данный показатель находится на оптимальном уровне за период 2017-2019 гг. Коэффициент риска кредитного портфеля в среднем составляет 0,90. Это говорит о том, что качество кредитного портфеля с точки зрения возвратности выданных ссуд достаточно хорошее, кредитный портфель сформирован в основном за счет среднесрочных кредитов.

Общий коэффициент достаточности показывает рост, это говорит о том, что банк стремится к созданию дополнительного резервного фонда, минимизируя потери. По степени защищенности кредитных рисков, можно оценить защиту Банка от различных видов рисков как надежную. Таким образом, следует сделать вывод, что Банк в период с 2017 года по 2019 год проводил агрессивную кредитную политику, при минимальных потерях и рисках.

Деятельность банка в целом можно описать как эффективную, Банк работает стабильно и выполняет все пруденциальные нормативы, установленные Национальным Банком Республики Казахстан. Принимая во внимание важность контроля и снижения кредитных рисков, Банк в большей степени сосредоточился на работе над качеством кредитов. Проведя списание проблемных кредитов, Банк получил возможность направить высвободившиеся средства на увеличение ликвидных активов, а именно – на доходные ценные бумаги, что положительно отразится на приросте реально собранных процентных доходов. В целом, выявленные тенденции развития банка можно характеризовать как положительные. Вместе с тем банку необходимо проводить мероприятия, направленные на усиление своих позиций, привлекать новых клиентов, расширять спектр предоставляемых услуг и обеспечивать более выгодные в сравнении с конкурентами условия обслуживания.

Литература

1. Денежно-кредитная политика: учебное пособие / К.Ж. Садвокасова, Н.И. Парусимова. - Алматы: ТехноЭрудит, 2019. - 124 с.
2. Алексеева В.Д. Банковские риски: методы расчета, регулирования и управления. / Учебное пособие. Сыктывкар, 2016 г. стр. 34-40.
3. Банковское дело. / Под ред. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой М.: «Финансы и статистика», 2015 г. стр. 414-434
4. <https://kase.kz/ru/интернет-ресурс>
5. <https://www.nationalbank.kz/интернет-ресурс>

УДК 336.012

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ЭКОСИСТЕМ БАНКА

Генералова А.С.

(СКУ им. М. Козыбаева)

В настоящее время создание инновационной инфраструктуры в банковском секторе является необходимой предпосылкой поддержания конкурентоспособности банков в борьбе за клиентов и рынок. Цифровая трансформация экономики предполагает не только внешнюю модернизацию банка, но и реструктуризацию большей части внутренней системы работы коммерческих банков. В ближайшие десятилетия цифровое развитие финансового сектора будет ускоряться, и разумное управление цифровыми преобразованиями в банковском секторе станет неотъемлемым преимуществом в конкурентной среде. Нынешняя конкуренция в банковском секторе обостряется даже без внедрения новейших технологий в механизм обслуживания клиентов, даже самые сильные банки с консервативной стратегией должны будут нести потери значительных слоев клиентов или даже покинуть рынок под давлением более продвинутые конкуренты, такие как IT-компании. [1]

Чтобы понять, как банковское дело будет развиваться в эпоху цифровых технологий, важно понять его основные предпосылки. В то время как разумные люди могут не соглашаться с нюансами, в глубине души банковское искусство — это умелое ведение записей в главной книге двойной записи. На микроуровне банки можно рассматривать как машины, производящие дивиденды, которые ищут депозиты и выдают кредиты. На макроуровне они являются создателями кредитных денег.

Основными факторами, определяющими их качество и надежность, являются размер капитала и уровень ликвидности (по существу, денег центрального банка), которые они сохраняют. В целом банк хотел бы поддерживать правильные уровни обоих - если у него слишком мало, он становится хрупким, если у него слишком много, он становится убыточным и, следовательно, не может выполнить свою цель выплаты дивидендов. Некоторые кредиты, выданные банком, будут погашены в соответствии с ожиданиями, а некоторые - по умолчанию. В целом, когда кредиты погашаются, капитал банка увеличивается, а когда они не исполняются, капитал уменьшается. Если капитал банка падает ниже определенной доли его взвешенных по риску активов, банк по умолчанию. Хорошие банкиры отличаются от плохих способностью привлекать большое количество надежных заемщиков, поэтому уровни дефолта остаются близкими к их ожидаемым значениям. (Некоторые дефолты неизбежны и объясняются начислением процентов.) В то же время хорошие банкиры должны привлекать долгосрочных вкладчиков и хорошо их обслуживать, чтобы вкладчики не могли внезапно снять свои вклады. Если это произойдет, банк может исчерпать свои ликвидные резервы и объявить дефолт другим путем. [2] В принципе, если его менее ликвидные активы являются надежными, центральный банк, который по какой-то причине называют кредитором последней инстанции, может прийти на помощь и предоставить дополнительную ликвидность.

Из приведенного выше описания ясно, что банковская деятельность носит преимущественно технологический и математический характер. Следовательно, он хорошо подходит для оцифровки, однако преобладание унаследованных систем и унаследованной культуры не позволяет банкам использовать инновации настолько, насколько они должны, чтобы выжить и процветать в цифровой экономике 21 века. Коренные причины банковского недуга должны быть очевидны - старомодные банки сильно отстают от последних технологических прорывов; они также плохо справляются с рисками. В то время как основные отрасли, включая розничную торговлю, туризм, связь и средства массовой информации, претерпели революционные изменения в своих бизнес-моделях за последние тридцать лет или около того, банковское дело оставалось неизменным по своей сути, живя в своей прошлой славе и игнорируя ветры перемен. Существующие банки страдают от многочисленных недостатков, поскольку конкуренция между ними относительно слабая. Кроме того, их клиенты, как правило, недовольны уровнем обслуживания клиентов, которое они получают, кроме того, они подвергаются риску потерять свои депозиты (выше и выше нормативно гарантированного минимума) в случае дефолта их банка. Нулевые или отрицательные депозитные ставки, которые стали преобладать в большинстве развитых стран в последние годы, делают хранение денег в банке как рискованным, так и невыгодным. Тем не менее, в настоящее время у клиентов нет жизнеспособных альтернатив.

Кроме того, существуют целые слои людей и МСП, особенно в развивающихся странах, которые не имеют достаточных или не обеспеченных банками средств из-за того, что традиционные банковские методы недостаточно гибки, чтобы решить проблему «знай своего клиента» (KYC) для них или оценить их кредитоспособность.

Как минимум, в сфере розничной торговли, цифровой банк должен быть в состоянии сделать следующее [2]:

- Целостный и варьируемый опыт. Нужно предоставить целостный, интерактивный и интуитивно понятный обзор денег клиентов и, в более широком смысле, их финансовой жизни, включая информацию об их текущих счетах и остатках на депозитах, транзакциях, непогашенных кредитах, периодических платежах, пенсионных взносах и накоплении а также счета в ценных бумагах. Необходимо

адаптировать свои услуги для различных сегментов клиентов, таких как мелкие и неформальные продавцы, массовые клиенты, молодежный рынок, международные путешественники или клиенты с низким доходом. Также можно предложить надежный и относительно недорогой источник кредита для своих клиентов.

- **Непрерывная цифровая связь.** Предоставление клиентам целостного полностью цифрового опыта, включая безбумажное применение и прохождение процесса KYC («Знай своего клиента»). Также важно создать интерактивный и интуитивно понятный цифровой финансовый планировщик, чтобы организовать финансовую жизнь клиентов и оптимизировать их ресурсы: немедленные потребности в денежных потоках, сбережения, включая инструменты для автоматической экономии, медицинские расходы, образование, выход на пенсию, включая робо-консультации с услугами, ранее доступных только для конечных инвесторов; инвестиции, в том числе инструменты для торговли ценными бумагами. Клиентам важна возможность в электронном виде подавать заявки на ипотеку или ссуду, конкурентные договоры страхования жилья, гражданской ответственности, медицинского страхования и страхования путешествий, а процедуры проверки кредитов распространить на социальные сети. Предоставить отчетную документацию, связанную с банковской деятельностью, включая налоговые декларации и т. д. Предоставить доступ к хранилищу личных данных (PDS).

- **Mobile First.** Банкам нужно включить встроенные решения для мобильных электронных платежей, в том числе внутренних и международных платежей и денежных переводов, автоматические платежи по счетам, а также платежи в одноранговой сети (P2P) и денежные переводы. Вместо того, чтобы использовать мобильное устройство в качестве запоздалой мысли или дополнительную возможность, все меняется, если вы начинаете с мобильного и строите его оттуда - не только UX, но фундаментальная инфраструктура и кредитная аналитика.

- **Обмен валюты.** Предоставить беспрепятственные и недорогие услуги обмена валюты, включая защиту от колебаний обменного курса путем предоставления мультивалютных счетов – ценная идея. Потенциально может быть предложен полный спектр инструментов для хеджирования от валютных рисков, включая форвардные контракты, спот-контракты, свопы и опционы, торгуемые на бирже.

- **Биометрия.** Предлагается использовать биометрические технологии, такие как биометрия лица и голоса, которые уже активно используются в аэропортах и на международных пограничных контролях, в качестве основных учетных данных для клиентов, предпочитая биометрические данные ПИН или паролю в качестве способа аутентификации для входа в систему. Поведенческая биометрия, которая в настоящее время используется. разработанная на данный момент перспективная площадка для достижения дополнительной степени защиты.

- **Электронная кредитная карта.** Есть смысл также внедрить банковскую электронную кредитную карту на основе собственных предпочтений клиента с предварительно установленными лимитами и разрешенными транзакциями, шаблонами, связанными с потреблением, а также комплексным цифровым кошельком и PDS, который включает, как минимум, электронный идентификатор, электронную карту для безопасных покупок в Интернете и инструменты для просмотра, оплаты, организации, анализа, архивирования электронных счетов и создания соответствующих налоговых документов.

- **Доступ к P2P World.** Необходимо предоставить доступ ко всем вещам, включая платежи P2P и возможности кредитования.

Благодаря новым разработкам в области технологий передачи данных и внедрения мобильных телекоммуникаций видно потенциальный рост третьей волны

инноваций в банковской сфере. Также существуют ключевые особенности, преимущества и стратегический императив Цифрового банка будущего (DBF).

Чтобы понять возможности, которые провозглашают эту третью волну, мы определяем первые две волны цифровых инноваций в банковской сфере. Цифровые технологии уже много лет входят в банковскую индустрию. Тем не менее, они были добавлены постепенно к существующим операциям, как наложение или незначительное расширение. Они называются «инкременталистами» или компаниями «первой волны». В середине 1970-х Citi начал экспериментировать с банкоматом (банкоматом). Бывший председатель Массачусетского технологического института Джон Рид руководил развитием усилий Citi в этой области, совершив революцию в сфере розничных банковских услуг. История банкоматов — это знаковое исследование в области корпоративных инноваций. Концепция была проста: развернуть машины, которые могли бы обрабатывать транзакции, такие как снятие наличных и чековые депозиты. Онлайн-банкинг, аналогично, был опробован в 1980-х годах Citi, Chemical Bank, через Minitel (Франция) и Prestel (Великобритания), но до 1990-х годов реально не развивался в связи с ростом использования Интернета. Простые инструменты на основе браузера предоставили потребителям доступ к ряду ключевых банковских операций, таких как перевод денег, банковские выписки и электронная оплата счетов. В то время как действующие коммерческие банки изначально были поставщиками онлайн-банкинга, рост Интернета также привел к росту интернет-банка - наиболее заметного NetBank в 1996 году. Однако эти «цифровые гибриды» по-прежнему используют централизованные базы данных, облачное хранилище и простые протоколы пользовательских данных. Они представляют собой мостовое решение между традиционным банком и полностью цифровым банком будущего.

Появляется новый набор технологий, которые обеспечивают тесную интеграцию с жизнями потребителей. Для миллениалов стратегия «сначала на мобильном» обеспечит легкость доступа и быстрое внедрение благодаря плавной интеграции с их жизнью. Используя революционный подход к безопасности данных, DBF откажется от центрального хранилища данных, которое легко атакуется, в пользу безопасной, зашифрованной, распределенной системы данных. Хранилища персональных данных позволяют не только улучшить цифровой кошелек, но и повысить безопасность личных биометрических данных, что является неотъемлемой частью протоколов безопасности цифрового банка. [3]

Новая парадигма технологии ставит вопрос: какую роль банки действительно играют в новом мире? Возможно, что фракционное банковское дело находится на последнем этапе, и введение выпущенных правительством цифровых денег, которые можно хранить в цифровом кошельке за пределами банковской системы, исключит их необходимость в современном мире.

Естественно ожидать, что хорошо спроектированный цифровой банк станет краеугольным камнем гораздо большей финансовой экосистемы. В качестве важных составных частей такой экосистемы можно рассматривать таких поставщиков цифровых услуг, как страховщики, брокеры, управляющие активами, робо-консультанты, эмитенты кредитных карт, поставщики трансграничных платежей, валютные биржи, кредиторы P2P и т. Д. Эти компании для удовлетворения финансовых потребностей своих клиентов будут значительно расширены благодаря их доступу к более широкой финансовой системе через цифровой банк. В то же время банк выиграет, получив дополнительную информацию о потребностях и привычках своих клиентов, тем самым замкнув информационную петлю обратной связи. Более того, цифровые денежные средства, выпущенные банком, могут позволить коммерческим организациям работать гораздо эффективнее, чем это возможно в настоящее время.

Можно представить цифровой банк будущего в центре Интернета вещей (IoT), который можно рассматривать как банк вещей (BoT). Например, если клиентский дом банка сообщает ему или ей, что кровля нуждается в ремонте, банк может немедленно рекомендовать нескольких подрядчиков, организовать предложения, помочь клиенту выбрать наиболее подходящего и организовать финансирование. [3]

Таким образом, помимо финансового бизнеса, цифровой банк будущего может включать в свою экосистему различных нефинансовых субъектов. Все эти события повысят социальную полезность банка и его оценку общественностью, в то же время увеличивая его доходность. Банки должны понимать, что терять время некогда, потому что конкуренция за цифровой кошелек своих клиентов со стороны нынешних цифровых лидеров, таких как Google, Amazon, Facebook и Alibaba, будет жесткой.

Литература

1. Коровкина Е.В. Создание цифровой экосистемы коммерческого банка: основные пути и прогнозируемые результаты // Научные записки молодых исследователей. 2017. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozдание-tsifrovoy-ekosistemy-kommercheskogo-banka-osnovnye-puti-i-prognoziruemye-rezultaty> (дата обращения: 29.10.2020)
2. Акаткин Ю.М., Карпов О.Э., Конявский В.А., Ясиновская Е.Д. Цифровая экономика: концептуальная архитектура экосистемы цифровой отрасли // Бизнес-информатика. 2017. №4 (42). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-kontseptualnaya-arhitektura-ekosistemy-tsifrovoy-otrasli> (дата обращения: 01.11.2020)
3. Свиридов Олег Юрьевич, Бадмаева Байрта Сергеевна РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ ЭКОСИСТЕМ НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2019. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-bankovskih-ekosistem-na-osnove-sovremennyh-tsifrovyyh-tehnologiy> (дата обращения: 06.11.2020)

УДК 338.1

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Грозный Е.В., Амелина А.Г.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Цифровая экономика становится неотъемлемой частью нашей жизни. Большинство жителей Республики Казахстан привыкли к безналичной форме оплаты и совершению онлайн-покупок. Но в то же время, знаем ли мы, что подразумевается под этим понятием? Цифровая экономика- это экономика, которая создает продукты и услуги, обеспечивающие жизнь и комфорт человека.

Какие возможности дают цифровые технологии? В первую очередь, снижение издержек, но при этом повышение производительности и эффективность труда в торговле, промышленности, строительстве, транспорте и других не менее важных отраслях экономики.

С 2016 года Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» запустила проект AtamekenServices. Данный проект представляет собой платформу бизнес услуг НПП РК, который оказывает электронные сервисные услуги для субъектов малого и среднего бизнеса. Благодаря Национальной палате РК было автоматизировано 76 услуг в рамках работы Центра обслуживания предпринимателей Казахстана (ЦОП). Дальнейшим шагом развития сервисных услуг будет реализация

проекта «Правительство для бизнеса», который будет включать пять основных направлений. А именно: финансирование, сбыт, цифровые услуги, правовое сопровождение и компетенции.

Государственная программа «Цифровой Казахстан» 2018-2022 года продолжает реализовывать комплекс мероприятий, которые направлены на повышение конкурентоспособности, развитие интернет-торговли, на приеме электронных платежей, повышении цифровой и финансовой грамотности.^[1]

Министерством проводились программы по реализации Дорожной карты имеющей значение в развитии электронной торговли в 2018-2020 годах. Работая вместе с холдингом «Зерде», Государственной корпорацией «Правительство для граждан», АО «Национальные информационные технологии», АО «Казпочта» и местными исполнительными органами удалось разработать учебные программы, которые способствуют росту цифровой грамотности граждан. Например, проект «Начальный бизнес» даёт возможность представителям малого и среднего бизнеса проходить обучение. В НПП «Атамекен» также была направлена учебная программа. Также не малое значение имеет ряд принимаемых мер информационной поддержки для проведения торговли электронно. Результатами этой поддержки стало транслирование 18 телепередач. Также в прессе производится публикация различных статей под рубриками «Цифровой Казахстан», «Хайтек», Digital и многими другими. С 1 марта 2018 года на телеканале «Хабар-24» стартовала программа «Цифровой Казахстан», транслируемая как на казахском, так и русском языках.

Международные организации начали задумываться о роботизации экономики, поскольку в итоге роботы начинают вытеснять людей. Согласно проводимому исследованию компании McKinsey роботизация в ближайшее десятилетие наберет большие обороты, тем самым вытеснив больше 800 млн. людей с их рабочих мест.

Очевидно, что основной эффект для предприятий от развития цифровизации связан именно с изменениями производственных процессов, обеспечивающих снижение постоянных расходов.^[2] Уже сейчас всё больше и больше компаний начинает задумываться об автоматизации процессов, а в будущем данная направленность будет получать только большую распространённость, так как это будет необходимо для выживания бизнеса.^[3]

В цифровизации предприятия видят возможность для повышения эффективности путём снижения затрат, или же реализацией свежих бизнес-моделей. В течение следующих 3-5 лет, по результатам исследований McKinsey, в компаниях, которые инвестируют свои средства в цифровые решения, ожидается ежегодный рост и повышение эффективности затрат на 5-10%. Такие «сквозные» цифровые технологии, как технологий искусственного интеллекта, робототехники, беспроводной связи и др. могут увеличить производительность труда работников компании на 40%. Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что развитие цифровизации для компании связано именно с трансформацией производственных процессов, которые в свою очередь обеспечивают снижение постоянных затрат, достижение общих высоко-организационных коэффициентов и создание конкурентных преимуществ, которые важны как для роста, так и для выживания.

Большая часть предпринимателей сегодня отдают свое предпочтение цифровым технологиям. Это имеет много плюсов: теперь партнеры могут быстрее находить о них информацию, бизнес-процессы проходят быстрее. Более того, уровень доверия кредитных учреждений растёт, в связи с прозрачностью предприятия.

Так как мы находимся на этапе перехода в виртуальное пространство, то малому и среднему бизнесу следует понять, что будущее стоит именно за цифровыми технологиями. Более активные предприниматели уже начали этим пользоваться, так

как понимают, что большая часть партнёров или финансовых учреждений делают выводы о компании, опираясь на информацию из интернета.

Работая электронно с подписями, документами, системой поддержки предпринимателей, получается, выстроить свой бизнес более эффективно, а так же повысить уровень доверия к нему.

После очередного послания Президента народу, в Республике Казахстан встал вопрос о цифровизации, более того теперь он является одним из направлений Третьей модернизации республики. Ожидается, что программа «Цифровой Казахстан» станет главным способом для технологического рывка. Также ожидается, что к 2050 году данная программа позволит нашему государству войти в число 30-ти наиболее развитых стран мира.

У программы есть два направления. Одно из них – это построение долгосрочных институтов инновационного развития для устойчивости процесса цифровизации, и второе - обеспечение прагматичного старта программы. В Казахстане планируется ускоренная цифровизация, которая должна охватить девять базовых отраслей экономики. В приоритете стоит упор на: промышленность, энергетику, сырье, агропромышленный комплекс, логистику и сектор информационных технологий.

В качестве положительных примеров можно упомянуть опыт таких стран, как Израиль и Южная Корея.

Практикуют, и вскоре ожидают положительные результаты и другие страны, уже сейчас всемирный экономический форум занимается выявлением выгод, и были сделаны предварительные подсчёты.

Если рассматривать совокупную ценность цифровой трансформации для сферы экономики Великобритании, то она превысит 1 трлн. долл. в последующее десятилетие. Около 335 млрд. долл. принесут такие цифровые инициативы, как: e-коммерция, связанные туристические услуги, соучастующее вождение, платформы спроса и предложения в режиме реального времени и др. Так же 54 млрд. долл в бизнес и общество Дании, в ближайшие 10 лет могут принести такие цифровые инициативы, как e-коммерция, связанные туристические услуги, экономика совместного пользования, и соучастующее вождение.

А вот для Индии цифровые платежи, e-коммерция, связанные туристические услуги, экономика совместного пользования, принесут около 1,2 трлн. долл. В общем, масштабный доступ к цифровым технологиям в Индии могут принести около 5 трлн. долл.

На основе опыта других стран, Республика Казахстан создала новые условия для перехода экономики на принципиально новую траекторию развития. Это показано на рисунке 1.

Исходя из рисунка 1, структура государственной программы «Цифровой Казахстан» состоит из 5 направлений, а именно создание инновационной системы, развитие человеческого капитала, цифровизации отраслей экономики, перехода на цифровое государство и реализация цифрового Шелкового пути. Данные 5 направлений в свою очередь включают в себя 17 инициатив.



Рисунок 1- Структура государственной программы «Цифровой Казахстан»

Помимо структуры государственной программы важно выделить траекторию развития целевых индикаторов Республики Казахстан. Она представлена в таблице 1.

Таблица 1. Развитие целевых индикаторов РК за счет применения программы «Цифровой Казахстан»

	Целевой индикатор	Единица измерения	По годам		
			2018	2019	2020
1	Рост созданных рабочих мест за счет цифровизации	Тыс. чел	-	50	100
2	Доля государственных услуг, полученных в электронном виде	%	30	40	50
3	Доля пользователей сети Интернет	%	78	81,6	81,8
4	Уровень цифровой грамотности населения	%	77	78,5	80
5	Улучшение в рейтинге ГИК ВЭФ по индикатору «Рост инновационных компаний»	Место в рейтинге	103	107	106
6	Объем привлеченных инвестиций в стартапы	Млрд. тг	-	4,8	15,2
7	Индекс развития ИКТ	Место в рейтинге	49	44	39

В таблице 1 были сравнены целевые индикаторы с 2018 по 2020 года. Это позволило сделать вывод о том, что рост созданных рабочих мест за счет цифровизации с 2019 по 2020 возрос на 50 тыс. чел. Доля государственных услуг, полученных в электронном виде с 2018 по 2020, имеет тенденцию к росту, как и доля пользователей сети Интернет. Уровень цифровой грамотности населения с 2018 по 2020 год изменился на 3%. А индекс развития информационно-коммуникационных технологий с каждым годом уменьшается.

Государственная программа «Цифровой Казахстан» состоит из следующих базовых принципов:

1. Цифровизация флагманских отраслей. Именно с них начинается старт программы.
2. Центральный принцип «иди перешагивая». То есть когда Правительство Республики Казахстан внедряет самые совершенные технологии. При этом игнорируя проверенные шаги и решения.
3. Использование agile-подхода. Он базируется на принципе гибкости как философской программы.

Помимо этого, приоритетом государственной программы является обеспечение повсеместного доступа к Интернету, широкое внедрение цифровых сервисов в развитие малого и среднего бизнеса. Цель- это создание около 200 тысяч рабочих мест.

Подводя итог, важно выделить основные эффекты от реализации программы:

1. Создание условий для культурной трансформации общества;
2. Структурные изменения в экономике;
3. Переход к концепту проактивного государства;
4. Повышение цифровой конкурентоспособности Республики Казахстан в мире.

Литература

1. Постановлением Правительства Республики Казахстан № 827 от 12 декабря 2017 года была утверждена Государственная программа развития «Цифровой Казахстан» на период 2018-2022 годов.
2. Мельник М.В., Салин В.Н. Предпосылки эффективного развития цифровой экономики // Учет. Анализ. Аудит. - 2018.
3. Как роботизация изменит мир [Электронный ресурс]: <https://ain.ua>

ОӘЖ 336.02

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕЛІК САЯСАТЫНЫҢ НЕСИЕЛЕУ ҮРДІСІН БАСҚАРУДАҒЫ РӨЛІ МЕН МАҢЫЗЫ

Джуманова Д.М.

(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Несиені басқарудың негізгі элементіне жетік дамыған несиелік саясат, несиелік қоржынды тиімді басқару, несиеге жасалатын тиімді бақылау сияқты банктің жұмыстары жатады. Несиелеу процессіне басқарудағы ең маңыздысы бұл – банктің несиелік саясаты болып табылады. Сонымен несиелік саясат өзінің негізін құрайтын және не екенін анықтау үшін экономикалық сөздікте келесі анықтама берілген. «Несиелік саясат банктің несиелік қызметінің міндеттерін, оларды іске асыру құралдары мен әдістерін, сондай-ақ несиелік процесті ұйымдастыру принциптері және тәртібін белгілейді.»

Осындай көзқарасты қазіргі батыстың әдебиетінең кездестіруге болады. Айталық В. Платонованың ойынша: «несиелік саясат – ұйымдастырушылық қажеттіліктерді ұштастыруды, ережелерді, заңнамаларды және басқарушылық философияны сипаттайды. Ол корпоративтік мәдениеттің дамуына ықпал етеді. Несиелік саясатты жасау банктің беделін нығайтады және алдағы уақыттағы нәтижелері үшін негіз болады. Бағыты айқын саясатқа деген қажеттілік банктің дербестігін арттыруға байланысты туындайды» деген.

Алайда барлық экономистер аталған көзқарастарға қосыла бермейді. Айталық Г.С. Панованың еңбегінде несиелік саясатқа қатысты екі көзқарас қалыптасқан. Біріншісі, несиелік саясат макроэкономикалық деңгейдегі банктік саясат ретінде

қарастырса, екіншісі, несиелік саясат – бұл банктің несиелік процессін ұйымдастырумен байланысты банк саясаты ретінде қарастырады.

Жоғарыда келтірілген анықтамаларға жүргізілетін талдау несиелік саясатқа қатысты бірдей тұжырымның әдебиеттерде болмауын дәлелдейді. Сондықтан да оған анықтама бере кету қажет.

Отандық экономистеріміздің көзқарасы бойынша: несиелік саясат – банктің несиелік жұмысын ұйымдастыру негізін және несиелеу процесіне қажетті құжаттар жүйесін жасау шарттарын білдіреді.

Осы пікірге қосыла отырып, несиелік саясатқа екі тұрғыдан, біріншіден, кең мағынасында, несиелік саясатты несиелеуші банк пен қарыз алушылар тұрғысынан қарастыруға болады. Екіншіден, тар мағынасында, несиелік саясат – бұл несиелік процесті ұйымдастыру барысындағы банктің стратегиясы мен тактикасын сипаттайды.

Несиелік саясат банктің стратегиясын, оның тәуелді басқару облысындағы саясаттарын ескере отырып жасалады. Несиелік саясат несиелік қызметтің төмендегідей негізгі бағыттарын анықтауға мүмкіндік береді:

- 1) несиенің берілуіне және несиелік портфельді басқаруға жауап беретін банк қызметкерлері жетекшілікке алатын объективтік стандарттар мен критерийлерін;
- 2) несиелеу секторындағы стратегиялық шешімдерді қабылдайтын тұлғалардың басты іс-әрекеттерін;
- 3) сыртқы аудит қызметтерінің жұмысын және банктегі несиелік қызметтің сапалығын;
- 4) ішкі бақылау қағидаларын.

Несиелік саясат, банк қызметкерлерінің бүгінгі таңда несиелеуге болатын экономика секторын дұрыс таңдай білуіне, сондай-ақ, несиелеу мүмкіндігі туралы сұрақты шешуде банк үшін бірінші реттік маңызды бар басқа факторлар мен қарыз алушының несиелік қабілетіне қарап «өз клиентін» таңдаудағы біліктілігіне негізделеді. Сондай-ақ, несиелік саясат банктің бүгінгі иелігіндегі немесе ертең енгізуді дұрыс санайтын несиелік өнімдермен анықталады. Мысалы, кәсіпорындарға қысқа мерзімді несиелер (айналым қаражаттарын толықтыруға) және ұзақ мерзімді инвестициялық несиелер (өндірісті кеңейтуге, жаңғыртуға техникалық жағынан қайта қаруландыруға, ғылыми-техникалық инновацияларды енгізуге) берген қолайлы.

Несиелік саясаттың маңызды элементі банктегі бақылауды ұйымдастыру болып табылады. Ішкі несиелеу саясатын жасау банк жетекшілерінің несиелеу мақсатын қалыптастыруды және бұл мақсаттардың банктің жалпы міндеттері мен стратегиялық мақсаттарымен қаншалықты сай келетінін анықтауды талап етеді. Несиелеу мақсаттары анықталғаннан соң, соның негізінде банк қызметкерлерінің қажетті несиелік операцияларды атқаруына мүмкіндік беретін банктің несиелік саясатын және оған қосы несиелеу стандарты мен несиелік нұсқаулықтары жасалады.

Жалпы алғанда, несиелік саясат коммерциялық банктердің несиелік қызметінің басты бағыттарын анықтайды. Оларды, өз кезегінде, несиелік саясаттың қабылдаған бағыттарын іске асыру жүйесі ретінде тұжырымдауға болады. Несиелік саясатта төмендегідей элементтер көрсетілуге тиіс:

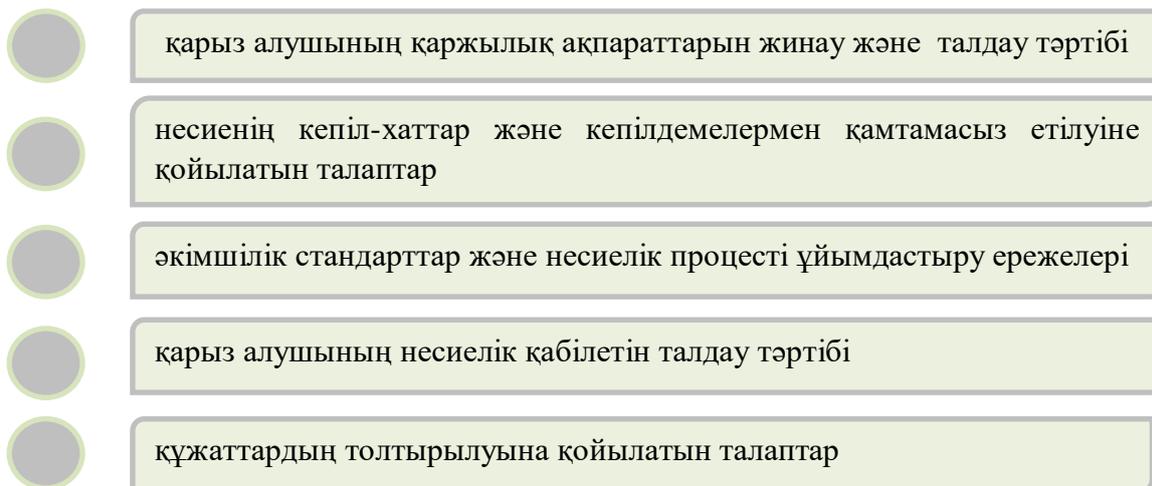
- 1) несиелік қызметті ұйымдастыру;
- 2) несиелік портфельді басқару;
- 3) несиелеуге бақылау жасау;
- 4) несиелеуді таңдаудың жалпы критерийлері;
- 5) несиелеудің жекелеген бағыттары бойынша шектеулер;
- 6) несиелермен жасалатын ағымдық жұмыстардың принциптері;
- 7) несиелер бойынша зиян шегу жағдайларына резерв жасау.

Іс жүзінде несиелік саясатты іске асыру тәсілдері мен әдістерін белгілі бір формада, яғни соған сай келетін келесі үш құжат түрінде көруге болады: несиелеу саясаты, несиелеу стандарты, несиелеу нұсқаулықтары.

Сондай-ақ аталған үш құжат ерекше бір құжатта – «Несиелік саясат бойынша жетекшілік ету» біріктіріледі.

Несиелеу саясатында несиелеуді жүзеге асыратын бөлімшелер жұмысшыларының қызметтерін нақтылайтын несиелік нұсқаулықтар мен несиелеу стандарты, несиелеудің жалпы бағыттары мен бағдарлары анықталады.

Несиелеу стандарты – бұл банкте несиелік қызметті жүзеге асыратын барлық қызметкерлердің жетекшілікке алатын құжаты.



1-сурет. Несиелеу стандартында қарастырылатын сұрақтар

Барлық банктер бойынша құжаттар айналымын стандарттау мақсатында несиелеу стандарттарына әр түрлі құжаттар үлгілері жатуға тиіс. Ондай құжаттарға: несиелік келісім- шарт, кепіл туралы шарт, кепілдеме туралы шарт және т.б. жатады.

Несиелік нұсқаулық – несиелеу процедураларын іске асырудың жалпы алгоритімін бекітетін кезектіліктің қадамдарын суреттеуді білдіреді.

Жалпы, несиелік саясатта қарыз алушы туралы қажетті ақпараттар жинау және несиелік қабілетіне талдаудан бастап, несиелік талдау және аудит, ссудалар бойынша мүмкін болар зиян процесін қамтитын несиелік процестің барлық кезеңдері көрсетіледі.

Несиелік саясат мынадай қызметтер атқарады:

- банктегі несиелеу процесін ұйымдастыруға бақлау жасауға негіз ретінде болу;
- несиелік бөлімдердің жетекшілері үшін несиелік нұсқаулықтардың талаптарының орындалуына бақылау жасау құралы;
- несиелік талдау және аудит бөлімі жұмыскерлерінің тексеруді жүзеге асыруына негіз болатын талаптарды анықтау.

1-кесте. ҚР ЕДБ-дің берген несиелерінің сипаттамасы мен динамикасы 2017-2019 жж.

(млн. теңге)

Көрсеткіштер	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл	Абсолютті ауытқуы		Өсу қарқыны	
				2018/2017 жж.	2019/2018 жж.	2018/2017 жж.	2019/2018 жж.
ҚР бойынша ЕДБ несиелік портфель	13590500	13762700	14743000	172200	980300	1,27%	7,12%

Заңды тұлғалар несиелері	4195100	3928000	4105300	-267100	222300	-6,37%	5,66%
Жеке тұлғалар несиелері	4259100	4993400	6329500	734300	1333100	17,24%	26,76%

Сонымен, Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктердің берген несиелердің мөлшері мен несиелеу жағдайына талдау жасайтын болсақ, соңғы үш жылда коммерциялық банктердің несиелері 8,48%-ға өсіп, 2019 жылдың қорытындылары бойынша 14743000 млн. теңге құрады.

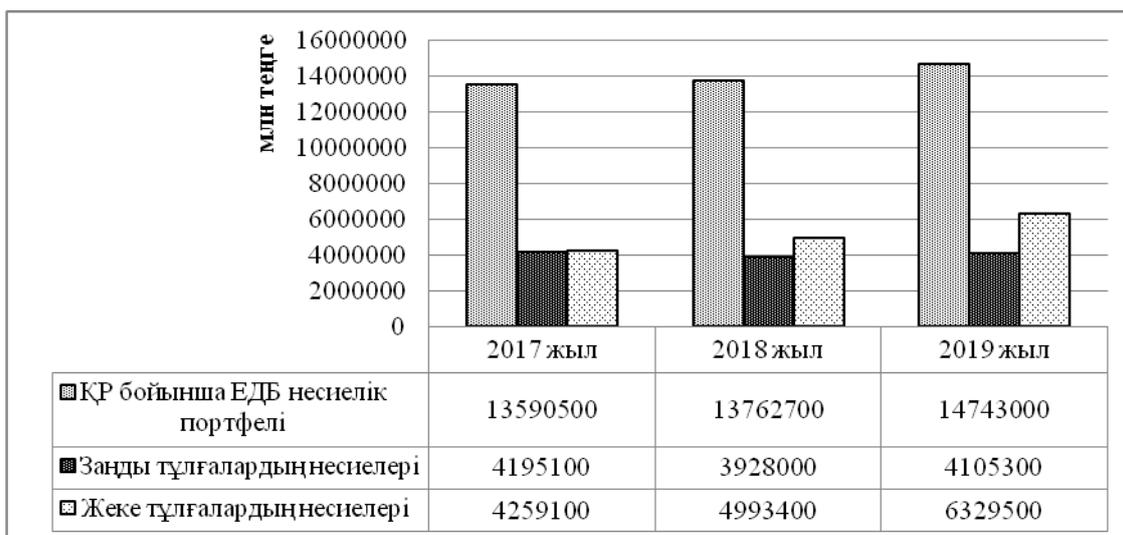
Келтірілген кесте деректеріне сәйкес, талданып отырған кезең ішінде коммерциялық банктердің берілген несиелер мөлшерінің өсуі орын алуда, бұл халықтың несиеге деген сұраныстың, сондай-ақ ЕДБ-дің нарықтық позициясының артқанын көрсетеді.

ҚР бойынша ЕДБ-дің несиелік портфелі 2017 жылы 13 590 500 млн. теңге, 2018 жылдың соңына осы көрсеткіш 13762700 млн. теңгені құрап, 172200 млн. теңгеге немесе 1,27% - ға өскенін байқауға болады. 2019 жылы осы көрсеткіштің одан әрі өскенін көруге болады, яғни 980 300 млн. теңгеге немесе 7,12% - ға дейін ұлғайды. Сөйтіп, 2019 жылдың көрсеткіші 14743000 млн. теңгені құрады.

ЕДБ-дің несиелік портфелінің құрамын қарастыратын болсақ. Заңды тұлғаларға берілген несие мөлшері 2017 жылы 4195100 млн. теңге құрады. Алайда 2018 жылы 6,37%-ға немесе 267100 млн теңгеге төмендеп, 3928000 млн. теңге құрады. Ал 2019 жылы болса, заңды тұлғалардың несиелері жалпы құны 222300 млн. теңгеге немесе 5,66% - ға ұлғайды, сөйтіп бұл көрсеткіші 4105300 млн. теңгені құрады.

ҚР ЕДБ-дің несиелік портфелі 2017-2019 жылдардағы жеке тұлғаларға берілген несие мөлшері де өсу бағытында, дәлірек айтқанда 2070400 млн. теңгеге немесе 48,61% - ға өсті. Осы көрсеткіштің ұлғаюы 2018 жылы 17,24% - ға немесе 734300 млн. теңгеге ұлғаю және 2019 жылы 26,76% - ға немесе 1333100 млн. теңгеге ұлғаю есебінен қалыптасты. 2017 жылдың қорытындысы бойынша ҚР бойынша жеке тұлғалардың несиелері 4259100 млн. теңгеге, 2018 жылдың қорытындысы бойынша – 4993400 млн. теңгеге, 2019 жылдың қорытындысы бойынша – 6 329 500 млн. теңгеге тең болды.

Қорытындылай келе, ҚР ЕДБ-інің несие портфеліне жасалған талдау жалпы соңғы 3 жыл ішінде Қазақстанда несиелеу секторының дамып келе жатқанын байқауға болады. Оның ішінде жеке тұлғалардың несиелеріне сұраныс айтарлықтай өсуде.



1-диаграмма. ҚР бойынша ЕДБ несиелік портфелінің динамикасы 2017-2019 жж.

Өнеркәсібі дамыған елдерде қарыз алушылардың несиесі төлеу қабілетінің арқасында ғана қарыз алатын. Басқаша айтқанда, ол қамтамасыз етілмеген және кепілі жоқ несиесі алады. Мұндай жағдай түсінікті себептерге байланысты Қазақстанда мүмкін емес. Қарыз алушының мүмкіндігіне сенімсіздік тиісті кепілсіз несиесі беруге мүмкіндік бермейді. Сондықтан несиесі беретін банк кепілзаттың сапасын бағалауға өте жауапты қарау керек. Кепілзаттың қолданылуы, әрине, міндеттеменің орындалмау тәуекелін шеше алмайды. Кепілзат тәуекелге ықпал ете алмайды, ол тек қарыз төленбей қалған жағдайда несиесі берген қаржылық институтқа өз қаржысын қайтаруға мүмкіндік береді. Болашақ қарыз алушымен танысу әңгімесінде мынадай жүйедегі сұрақтарды қоюға болады.

Банктің заңдық тұлғаларға несиесі беру операциясы, ең табысты жұмыс болып саналғанмен, ол үлкен тәуекелмен байланысты. Несиелік тәуекелге берілген несиенің қайтарылмауы мен дер кезінде жабылмауынан және ол бойынша пайыздардың төленбеуінен келетін мүмкін шығындар жатады. Сондықтан қарыз алушыларды мұқият таңдау және олардың қаржылық-шаруашылық қызметіне үнемі бақылау жасап отыру банктегі несиесі саясатының негізін құрайды.

Мысалы, нарықтық жағдайда жұмыс істеудің көп жылдық тәжірибесіне сүйенген Германияның банктік практикасы несиесі саясатын жүргізу ережелерінің орныққан тізбесін ұсынады. Ол несиесі операциялары бойынша тәуекелді неғұрлым төмендетуге мүмкіндік береді. Бірақ әр елдегі экономикалық және саяси жағдайдың әр түрлі болуына байланысты банк несиелерін беру тәсілдері мен технологиясын көшіру мүмкін емес. Сонымен бірге Германия мен басқа да батыс елдеріндегі несиесі беруді ұйымдастырудан түсетін конструктиві табыстар қазіргі Қазақстан үшін өзекті болып тұр.

Нарықтық қатынастарға өтуіне байланысты Қазақстанда да несиесі төлеу қабілетіне талдау жасап, оны жетілдірудің қажеттілігі туындады.

Әдебиет

1. «ҚР-дағы банктер және банк қызметі туралы» ҚР-ның 1995ж. 31 тамыздағы №2444 Заңы (2020.03.07 берілген өзгерістер мен толықтырулармен)
2. С. Сахариев, А. Сахариева, А. Сахариева – Финансы, Учебник XXI века, Алматы: «Білім», 2016.
3. <http://nationalbank.kz>
4. www.afn.kz.

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

Дитюк Д.А.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Туризм занимает важное место в экономическом комплексе стран, регионов и отдельных городов. Его значение также велико в мировой экономической системе. Развитие туризма способствует дальнейшему углублению процессов глобализации, интеграции и международной специализации стран. Правительства многих стран рассматривают туризм как движущую силу экономического роста. Это касается и Казахстана.

Современный туризм как экономическое явление:

- образует вокруг себя новые рабочие места и выступает лидером по освоению новых регионов и драйвером ускоренного развития экономики страны;

- является механизмом перераспределения дохода в пользу стран, которые специализируются на туризме;
- является мультипликатором роста валового дохода, занятости и развития местной инфраструктуры и роста уровня жизни местного населения;
- имеет высокий уровень эффективности и быструю окупаемость инвестиционных вложений;
- выступает эффективным средством охраны природы и наследия государства, так как именно эти элементы составляют основу его ресурсного потенциала;
- взаимосвязан практически со всеми отраслями экономики.

Таблица 1. Количество посетителей по въездному и выездному туризму

ЧЕЛОВЕК			
Кіру туризмі бойынша келушілер саны/Количество посетителей по въездному туризму	Шығу туризмі бойынша келушілер саны/Количество посетителей по выездному туризму;	Шығу туризмі бойынша келушілер саны/Количество посетителей по выездному туризму;	Шығу туризмі бойынша келушілер саны/Количество посетителей по выездному туризму;
2019; 8514989	2019; 10707270	2018; 10646241	2017; 10260813
2018; 8789314	2017; 7701196	2016; 6509390	2016; 9755593
			2015; 11302476
			2015; 6430158

В среднем для того чтобы получить доход, эквивалентный тому, который дает всего один иностранный турист, необходимо экспортировать на международный рынок примерно 8-9 тонн каменного угля или 10-12 тонн нефти, или около двух тонн первосортной пшеницы. Но продажа сырья истощает энергетические носители страны, а туризм наоборот работает на возобновление ресурсов. Каждый иностранец, въезжающий в нашу страну, расходует в среднем около 20-25 долларов США почти каждый час, 25 туристов же создают одно рабочее место.

Рынок туристических услуг Казахстана требует развития и внедрения новых видов туризма, эффективных механизмов, повышающих конкурентоспособность отрасли в современных условиях. При этом следует говорить о конкурентоспособности не только на национальном, но и на международном уровне. Решение вопросов, связанных с развитием туризма в РК, адаптация отрасли к изменяющимся внешним и внутренним условиям, совершенствование механизма государственного регулирования способствуют формированию тенденций развития туризма в стране на долгосрочную перспективу.

Казахстан имеет высокий туристический потенциал. Но в настоящее время страна занимает незначительное место на мировом туристическом рынке. Его доля составляет меньше 1%. В Казахстане туризм - важное направление экономического развития, которое требует постоянного совершенствования форм и методов управления развитием туристической индустрии. Во всех сферах туристической деятельности, как на уровне государственных структур, так и на уровне бизнеса, ищутся новые формы

работы, расширение продуктового предложения и углубление его специализации. В планах Правительства при соответствующем уровне развития туристической инфраструктуры принимать более 9 миллионов иностранных туристов в год к 2025 году, а потенциал Казахстана вдвое выше и может составлять около 15 млн. человек в год. При этом количество туристов, приезжающих в РК, составляет 8,5 миллиона (Табл. 1), что пока не соответствует ее туристическому потенциалу.

Таблица 2. Количество обслуженных посетителей по типам туризма по Республике Казахстан за 2019 год

			тыс. человек
Выездной	Въездной	Внутренний	
10 707,3	8 515,0	6 657,5	Всего из них
	979,8	5 286,8	местами размещения
-	1,2	312,1	санаторно-курортными организациями
-	443,0	1 058,6	особо охраняемыми природными территориями

В 2019 году инвестиции в туризм достигли рекордного в истории страны показателя — 153,7 млрд тенге. Отрасль развивается умеренными темпами с небольшим социально-экономическим эффектом в национальном масштабе. В 2019 году совокупный вклад отечественного туризма по методологии WTTC в общем объеме ВВП составил 5,6%. При этом к 2025 году планируется увеличить вклад туризма в экономику страны до 8%

В среднем количество посетителей по въездному туризму увеличивается (Табл. 1), что является положительной тенденцией, но в силу текущих обстоятельств (пандемии), по моему мнению, стоит сделать акцент на развитие местного туризма. В настоящее время растет спрос на поездки на традиционные курортные направления. В 2019 году количество внутренних туристов составляло 6,6 млн. человек. (Табл. 2) Туристический сезон 2020 года показал всплеск интереса к отдыху на курортах Казахстана из-за локдауна и борьбы с пандемией, так как не было возможности уехать по путевкам в другие страны. На наш взгляд ситуация с вирусом неясна всем странам и что в ближайшие годы авиасообщение между странами будут возобновляться но медленными темпами. Ситуация сложившаяся сейчас в мире послужит толчком к развитию внутренних авиасообщений и частоте перелетов внутри страны. Также развитие внутреннего туризма послужит толчком к увеличению числа посетителей по въездному туризму.

Каким путем пойдет туриндустрия вопрос сложный и на него множество ответов. Но одно можно сказать точно, что при любом варианте событий, кроме жесточайшего ЧП внутри страны, внутренний туризм может и должен стать основой индустрии.

Степень развития туризма в любой стране, в том числе и в Казахстане, во многом определяется уровнем развития инфраструктуры и туристического сервиса, возможностями территории для приема туристов, экологическим состоянием, уровнем экономического развития, развитие, обеспечение трудовыми ресурсами, материальными ресурсами и финансовыми возможностями региона, принимающего туристов.

На развитие туризма в стране влияют такие позитивные факторы, как:

- богатый природный потенциал - наличие однообразных ландшафтов, отсутствие разнообразия видов флоры и фауны;
- комфортные климатические условия на юге страны;

- наличие природных парков и объектов культурно-исторического наследия;
- наличие жилых помещений разного уровня комфортности;
- высокий уровень безопасности туристов;
- политическая стабильность в стране и низкий уровень террористической угрозы;

- развитие мобильной связи, интернета в городах;
- ежегодное повышение уровня платежеспособности населения;
- комфортные условия проживания и отдыха в крупных городах и курортах;
- недорогие медицинские услуги для туристов.

Но также присутствуют и другие факторы, которые оказывают негативное влияние. К ним можно отнести:

- отсутствие океанических пляжей;
- удаленность от транспортных путей и труднодоступность территории страны для туристов;
- суровый климат, небольшое количество солнечных, теплых дней на севере;
- неразвитая экскурсионная сеть маршрутов по всей стране
- неширокий выбор курортных объектов;
- наличие отелей высшего уровня только в крупных городах страны;
- отсутствие или недостаточное развитие курортной базы
- низкий уровень экономической устойчивости, нарастающая фаза кризисных явлений, коронакризис;
- расслоение общества на богатых и бедных
- невысокий уровень технологического развития;

Важнейшим направлением развития туризма является дифференциация туристического продукта, развитие новых видов и направлений туризма, как для иностранных туристов, так и для жителей.

В последние годы в Казахстане все большую популярность приобретает природный или экологический туризм. Имеет экономические преимущества. В отличие от других видов туризма, экотуризм в национальных парках требует значительно меньших организационных затрат и капитальных вложений в развитие инфраструктуры. Специфичны и сами туристы. Экологический туризм ориентирован на категорию туристов, не предъявляющих высоких требований к уровню обслуживания.

В качестве важной рекомендации по оптимизации развития туризма в стране следует отметить адаптацию системы государственного регулирования к меняющимся условиям внешней и внутренней среды. Для обеспечения эффективного развития системы государственного регулирования и поддержки туристической деятельности в Казахстане мы рекомендуем реализацию следующих мер:

- совершенствование законодательства в вопросах развития туризма, упрощение визовых процедур, таможенного и пограничного контроля;
- государственное регулирование ценообразования в сфере туризма, для местных цены на туристические услуги не должны превышать цен на те же самые услуги в других странах и они должны быть оптимальны каждому «кошельку»;
- формирование системы обязательного страхования людей при поездках с туристическими целями;
- повышение качества обслуживания туристов в соответствии с требованиями технических, нормативных, правовых актов и стандартов;
- подготовка специалистов в сфере туризма;
- разработка рекламных и информационных материалов о туристско-рекреационном потенциале регионов РК, их издание массовым тиражом в виде

печатных изданий, размещение в сети Интернет и распространение в различных странах мира;

- участие в местных и международных выставках туристической индустрии;
- создание единой базы данных по туризму, содержащей информацию о турах и экскурсиях, фондах и средствах размещения;
- привлечение инвестиций на реконструкцию и строительство туристических объектов;
- мониторинг регионов страны в сфере углубленного изучения туристического и рекреационного потенциала;
- выявление территорий и объектов туристического интереса;
- расширение перечня и объемов дополнительных услуг;
- применение новых технологий при строительстве туристско-гостиничных комплексов и других объектов туристической индустрии;
- развитие пассажирских перевозок автомобильным и железнодорожным транспортом, а также запустить авиасообщения между городами республиканского и областного значения и популярными туристическими центрами;
- точечное финансирование.

Особое внимание хотелось бы выделить точечному финансированию. Инвестиции должны быть направлены на объекты максимального спроса, чтобы получить большую экономическую отдачу.

Предлагаем разработать программу для развития и субсидирования преимущественно следующих кластеров:

- озеро Алаколь – потенциал которого может составить до 3000000 туристов ежегодно (в 2019 году - 772000 туристов в год). Развитие этого кластера поспособствует развитию туризма преимущественно Восточного Казахстана;

- горный кластер Алматинского региона - Самый известный кластер в РК с потенциалом 2 500 000 туристов в год (в 2019 году - 500000). Развитие же данного кластера поспособствует развитию туризма Южного и Юго-Восточного Казахстана, и улучшение инфраструктуры региона;

- Щучинско-Боровская курортная зона - с потенциалом 2000000 туристов в год (в 2019 году – 750000 человек). Развитие курортной зоны Боровое поспособствует развитию туризма Северного и Центрального Казахстана;

- пляжный туризм на берегу Каспийского моря (Актау и Форт-Шевченко) - с потенциалом 1000000 туристов в год

Развитие данных кластеров и туристической отрасли в целом поспособствует усилению межгосударственных связей и культуры, увеличению притока иностранной валюты, росту платежного баланса, стимулированию экспорта товаров и услуг, повышению занятости населения, строительству и реконструкции инфраструктурных объектов, а также ускорению диверсификации отраслей экономики. В результате в Казахстане будут созданы порядка 200000 новых рабочих мест, среди которых 35% постоянных, а чистая прибыль от туристической деятельности для всех заинтересованных в туризме сторон - государства, бизнеса и работников - увеличится до 200 млрд. тенге в год (на текущий момент доходность составляет около 118 млрд. тенге - stat.gov.kz).

Подводя итоги проведенного анализа, можно сделать вывод, что для оптимизации развития туризма в стране необходимо выявить и в кратчайшие сроки решить основные проблемы, препятствующие процессу его совершенствования. В Казахстане необходимо активизировать процесс развития и рекламирования выгодных туристических регионов, скорректировать региональные концепции развития туризма, обеспечить учет мировой практики и опыта формирования туристско-рекреационных

комплексов. Это позволит преодолеть негативную тенденцию в развитии туризма в стране. Мы уверены, что туризм может стать неотъемлемой отраслью экономики Казахстана.

Литература

1. География туризма. Западная и северная Европа. Япония: учебник для СПО / Ю.Л. Кужель, М.В. Иванова, Л.А. Польшина, Л.В. Сазонкина; под науч. ред. Ю.Л. Кужеля. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 465 с.
2. Севастьянов, Д.В. Страноведение и международный туризм: учебник для академического бакалавриата / Д.В. Севастьянов - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 317 с.
3. Морозов, М.А. Экономика туризма: учебник для СПО / М.А. Морозов, Н.С. Морозова. - 5-е изд., испр. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 291 с.
4. Каменец, А.В. Молодежный социальный туризм : учеб. пособие для академического бакалавриата / А.В. Каменец, М.С. Кирова, И.А. Урмина; под общ. ред. А.В. Каменца. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 192 с.
5. <https://informburo.kz/stati/kak-v-kazahstane-razvivayut-turizm-i-chto-s-nim-ne-tak.html>

К ВОПРОСУ О НАЛОГОВЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Дюсембаева Д.Б., Баймагамбетов А.А.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Налоговая система является одним из наиболее действенных инструментов экономической политики государства. С одной стороны, она обеспечивает формирование доходных источников бюджетов всех уровней. С другой стороны, меняя объемы изъятий финансовых ресурсов хозяйственных субъектов, государство влияет на экономическое поведение налогоплательщиков, реализуя тем самым регулирующую функцию налогов. Таким образом, для государства налоги считаются важнейшей формой аккумуляции бюджетом денежных средств. Налоговое законодательство Республики Казахстан основывается на Конституции РК. Перед каждым новым финансовым годом в налоговое законодательство вводятся изменения и дополнения, которые направлены на улучшение экономики страны в целом, а так же поддержка субъектов малого предпринимательства и граждан.

Так и перед началом 2020 года был обсужден ряд вопросов, касающихся изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам налогообложения.

Нововведения в системе налогового администрирования коснулись контрольно-кассовых машин, банков, а также обжалования итогов проверок и освобождения от налогов. Таким образом, с 1 января 2020 года предприниматели обязаны применять при денежных расчетах контрольно - кассовые машины с онлайн передачей данных. ККМ обязаны установить представители малого бизнеса и крестьянские хозяйства. Предпринимателям, занятым в сфере торговли и работающим по патенту, необходимо будет приобрести кассовые аппараты, POS-терминалы и нанять специально обученного человека для ведения учета по новому режиму. В настоящий момент в Казахстане заняты в торговле 1 миллион 385 тысяч человек, что составляет 16% занятого населения страны. Кроме того, предъявлены и новые требования к фискальному чеку. Теперь он должен содержать фактический адрес, где используется ККМ, цену товара за единицу, штрих-код с информацией о чеке ККМ. [1]

Вице - министр финансов Руслан Енсебаев подчеркнул, что вопрос обеспечения предприятий онлайн-ККМ касается не только комитета государственных доходов, но и производителей аппаратных решений и предпринимателей. По его словам, переход на онлайн-ККМ позволит улучшить предпринимательскую деятельность в целом.

Согласно поправкам, внесенным в статью 13 Налогового кодекса "Права и обязанности налогоплательщика", с 1 января 2020 года налогоплательщик имеет право обжаловать уведомление о результатах проверки, уведомление о результатах горизонтального мониторинга, уведомление об итогах рассмотрения жалобы налогоплательщика (налогового агента) на уведомление о результатах проверки, а также действия должностных лиц налоговых органов.

В своем послании народу Казахстана Глава государства Касым-Жомарт Токаев уделяет особое внимание поддержке малого и среднего бизнеса, развитие которого с 2020 года будет изменено. Соответственно, по поручению президента Казахстана с 1 января 2020 по январь 2023 года лица, применяющие специальные налоговые режимы и признаваемые субъектами микро - или малого предпринимательства, в том числе плательщики единого земельного налога, будут освобождены от уплаты следующих налогов:

- корпоративного (индивидуального) подоходного налога (кроме удерживаемого у источника выплаты);
- социального налога;
- единого земельного налога.

Однако освобождение от налогов не распространяется на лиц, осуществляющих следующие виды деятельности:

- производство или оптовая реализация подакцизной продукции;
- деятельность по хранению зерна на хлебоприемных пунктах;
- деятельность в сфере игорного бизнеса;
- банковская деятельность (либо отдельные виды банковских операций) и деятельность на - страховом рынке (кроме деятельности страхового агента);
- аудиторская деятельность;
- профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг;
- деятельность кредитных бюро;
- охранный деятельность;
- реализация полезных ископаемых, в том числе деятельность трейдеров, деятельность по реализации угля, нефти;
- розничная реализация отдельных видов нефтепродуктов: бензина, дизельного топлива и мазута;
- внешнеэкономическая деятельность.

Данная мера позволит субъектам микро- и малого бизнеса высвободить денежные средства, что даст мощный толчок развитию отечественного бизнеса. Потери местных бюджетов за 2020-2022 годы составят всего - 381724172 тыс. тенге (2020 год - 108122547 тыс. тенге, 2021 год - 125220999 тыс. тенге, 2022 год - 148380626 тыс. тенге).

С 2020 года законодательно ограничен перечень видов деятельности, при осуществлении которых разрешено применять патент, в том числе исключена торговля. В ограниченный перечень видов деятельности входит всего 32 вида деятельности (предоставление в аренду имущества; образовательные, переводческие услуги; услуги фотографии; парикмахерские услуги, услуги такси и др.)

Также, надо отметить, что с 2020 года отменена льгота по уменьшению ИПН на стоимость приобретения онлайн ККМ и ТИС в размере 60, 0 тыс. тенге, но не более чем

на 50% от суммы ИПН. Поэтому в ФНО 910.00, 911.00 строки для уменьшения ИПН для заполнения заблокированы. [2]

С 1 января 2020 года сроком на три года вступил в силу мораторий на проверки, профилактический контроль и надзор с посещением в отношении субъектов малого, в том числе микро предпринимательства. Мораторий не распространяется на проверки, контроль и надзор субъектов микро и малого предпринимательств, начатые в 2019 году, а так же на недропользователей. Мера позволит снизить административную нагрузку, обеспечить стабильность бизнес - среды, легкость ведения бизнеса и развитие конкуренции. Вместе с тем проверки, связанные с предотвращением массовой угрозы населению и по обращению самого предпринимателя, будут продолжать действовать в стране.

Исключением составят проверки, которые направлены на предотвращение или устранение нарушений, которые потенциально несут массовую угрозу жизни и здоровью населения, окружающей среде, законности и общественному порядку, угрозу конституционному строю и нац. безопасности. По необходимости, чтобы разобраться в причинах этих нарушений, разрешается повторная внеплановая проверка. Проверки и профилактический контроль разрешаются, если есть обращения субъектов предпринимательства в отношении собственной деятельности. В списке исключений также:

- таможенные проверки;
- встречные налоговые проверки;
- тематические налоговые проверки по вопросам определения взаиморасчетов между налогоплательщиком и его дебиторами, постановки на регистрационный учет в налоговых органах, исполнения распоряжений о приостановлении расходных операций по кассе, вынесенных налоговым органом;
- профилактический надзор с посещением в целях отбора и проведения санитарно-эпидемиологической экспертизы продукции для осуществления мониторинга безопасности продукции в сфере санитарно-эпидемиологического благополучия населения;

Так же с 2020 года изменен объект налогообложения по единому земельному налогу. Если раньше объект налогообложения была - оценочная стоимость земли, то с 1 января 2020 года объектом налогообложения станет - доход, как в упрощенной декларации. Ставка составит 0,5% от дохода. Данное нововведение позволит налогоплательщикам, применяющим ЕЗН и признаваемым субъектами микро- или малого предпринимательства, получить освобождение от уплаты налога на доход сроком на три года. Все льготы сохраняются. Плательщики ЕЗН не являются плательщиками ИПН с доходов, земельного налога, платы за пользование земельными участками, налога на транспортные средства и налога на имущество (в установленных пределах), социального налога, платы за эмиссии в окружающую среду.

С 1 января 2020 года законодательно отменен фиксированный налог. Плательщики фиксированного налога обязаны будут перейти на другие режимы налогообложения и снять с учета объекты налогообложения фиксированным налогом. Обменные пункты смогут перейти только на общеустановленный режим налогообложения.

С 1 января 2020 года в Казахстане вырастут акцизы на бензин – с нынешних 10 500 тенге до 24 435 тенге за тонну, или более чем в 2 раза. В цене литра топлива акциз вырастет на 10 тенге – до 18 единиц национальной валюты. В Правительстве сообщают, что повышение цен на бензин несильно скажется на инфляции, а дополнительные поступления нужны, чтобы закрывать расходы бюджеты на социальную сферу. Однако необходимость такого повышения можно поставить под

сомнение: рост стоимости бензина может разогнать инфляцию, а выгоды гос. казне будут слишком маленькими, чтобы принимать их как аргумент для наращивания акцизов.

С 2020 года повысились акцизы на сигареты - с нынешних 9900 тенге до 11300 тенге на 1000 штук. Это уже в действующем кодексе предусмотрено. Также увеличатся акцизы на никотиносодержащую жидкость и нагревательный табак. Для них ранее действовала нулевая ставка. Также увеличились ставки акцизов на пиво и на дорогостоящую алкогольную продукцию.

С нового года в Казахстане действует система обязательного медицинского страхования. 28 декабря 2019 года Глава государства Касым-Жомарт Токаев подписал Закон РК «Об обязательном социальном страховании». С 2020 года казахстанцы смогут получить медицинские услуги по двум пакетам. Это гарантированный объем бесплатной медицинской помощи, и пакет обязательного социального медицинского страхования, или ОСМС.

Обязательное социальное медицинское страхование предусматривает оказание расширенного пакета медицинских услуг застрахованным гражданам сверх гарантированного бесплатного объема (ГОБМП), в том числе дорогостоящих. Участие в системе является обязательным. Каждый гражданин должен ежемесячно производить взносы и отчисления в Фонд социального медицинского страхования за ОСМС в размере, который установлен отдельно для каждой категории граждан. Фонд как некоммерческая организация закупщик будет закупать мед услуги у больниц и поликлиник по принципу «деньги следуют за пациентом».

С 01 января 2020 года все работодатели уплачивают отчисления и взносы ОСМС:

- увеличение ставки отчислений от дохода работника с 1,5% до 2%;
- оплата взносов за работников в размере 1% от начисленного дохода;
- оплата взносов ИП и лицами, занимающихся частной практикой, в размере 5% от 1,4 МЗП; (все ИП обязаны платить за себя ОСМС в размере 2975 тенге вне зависимости от того, был ли доход в этом месяце или нет.)
- оплата взносов крестьянскими и фермерскими хозяйствами в размере 5% от 1 МЗП;
- оплата взносов налоговым агентом с дохода физ.лиц, работающих по договору ГПХ, в размере 1%;
- оплата взносов безработными в размере 5% от 1 МЗП;

При этом ежемесячный объект исчисления взносов складывается по сумме всех видов доходов физ.лица и не должен превышать 10 МЗП.

По всеобщему декларированию доходов и имущества физических лиц представленные изменениями в главу 71 Налогового кодекса предусмотрен перенос ввода всеобщего декларирования с 1 января 2020 года на 1 января 2021 года с последующим поэтапным переходом к декларированию. И предусматривается что:

На первом этапе – с 1 января 2021 года декларацию в рамках всеобщего декларирования представят:

- лица, занимающие ответственную государственную должность, и их супруги;
- лица, уполномоченные на выполнение государственных функций, и их супруги;
- лица, приравненные к лицам, уполномоченным на выполнение государственных функций, и их супруги;
- лица, на которых возложена обязанность по представлению декларации в соответствии с Конституционным законом Республики Казахстан «О выборах в Республике Казахстан» и законами Республики Казахстан «О противодействии

коррупции», «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан», «О страховой деятельности», «О рынке ценных бумаг».

На втором этапе – с 1 января 2023 года декларирование для работников государственных учреждений и их супругов, а также работников субъектов квазигосударственного сектора и их супругов.

На третьем этапе – с 1 января 2024 года декларирование руководителей и учредителей юридических лиц и их супругов, индивидуальных предпринимателей и их супругов.

На четвертом этапе – с 1 января 2025 года декларирование остальной категории граждан. [3]

По поручению главы государства по оптимизации количества налоговых платежей министр национальной экономики Руслан Даленов, пояснил, как, когда и какие будут оптимизированы налоги. И на сегодня уже подготовлены предложения по объединению двух налогов в один платеж и отмене одного налога. Предлагается налог на имущество физических лиц и земельный налог с физ. лиц объединить в один платеж. «Это позволит сократить издержки на заполнение квитанции, комиссии банков. Также предлагается отменить земельный налог под многоквартирными жилыми домами. Это позволит уменьшить ошибки при уплате налогов и освободит от сложных расчетов. Это коснется порядка 3 млн налогоплательщиков», - сказал министр национальной экономики Даленов.

Таким образом, в Казахстане вступили в силу изменения в налоговое законодательство. В Комитете государственных доходов отмечают, что нововведения не кардинальные и носят общий характер.

Микро, малый и средний бизнес традиционно является основой любой успешной экономики, но именно этот сектор оказался под ударом из-за глобальной пандемии коронавируса. Чтобы предотвратить тяжелые последствия для бизнеса, государство внедрило ряд мер в поддержку предпринимателей. Так, была введена отмена штрафов и пеней за задолженности по займам. В рамках поддержки экономики банковский сектор активно подключился к мерам по недопущению кризиса. Также предоставлены отсрочки по налогам. Теперь список мер может быть расширен. В Послании народу 1 сентября Президент РК поручил обеспечить государственное субсидирование процентных ставок до 6% годовых по всем действующим кредитам МСБ в пострадавших секторах экономики. Оно должно покрыть 12-месячный период, начиная с 16 марта, когда был введен режим чрезвычайного положения. В таких условиях предпринимателям предлагают разные меры поддержки, которые призваны сгладить «удар» пандемии. Это должно помочь бизнесу преодолеть экономическую неопределенность и, тем самым, поддержать всю экономику и занятость населения в Казахстане.

Литература

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗРК.
2. Официальный сайт Комитета государственных доходов Министерства финансов РК: <http://kgd.gov.kz/ru>
3. Официальный сайт Министерства национальной экономики Республики Казахстан Комитет по статистике: <https://stat.gov.kz/>
4. Казанцев Д. «О налогах простым языком» 2019 г.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ БАЗЫ В СТРАНАХ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЭКОНОМИКИ

Жалтурова А.Д.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

В современных условиях одним из основных элементов стратегии коммерческого банка является политика, направленная на формирование его депозитной базы. В процессе проведения депозитных операций формируется значительная часть банковских ресурсов, от эффективного управления которыми зависят, в конечном итоге, результаты деятельности банка в целом.

Каждый коммерческий банк, входящий в состав банковской системы страны, разрабатывает и осуществляет собственную депозитную политику, в рамках действующего законодательства. При изучении международного опыта был проведен сравнительный анализ формирования депозитной базы. Для проведения анализа использован опыт банковской системы Канады.

Банковская система Канады считается одной из лучших в мире. Согласно отчетам Всемирного экономического форума, она признавалась самой надежной банковской системой в мире в течение шести лет подряд, с 2007 по 2013 годы. В рейтинге мировых банковских систем канадские банки занимают видное место. Канадский банк Caisse des Depots et Consignations занял 11 место в списке самых безопасных банков мира по версии журнала Global Finance magazine за 2019 год, на 12 месте другой канадский банк, РБК (Royal Bank of Canada).

Банковская система Казахстана, как и банковская система Канады представляют собой современную рыночную двухуровневую модель, верхний уровень которой – это Центральный (эмиссионный) банк, а на втором основном уровне — коммерческие банки. Как в Казахстане, так и в Канаде лидирующая пятерка банков владеет основной частью активов банковской системы страны. Общими чертами банковских систем Казахстана и Канады являются функции центрального банка, такие как: регулирование денежного обращения, поддержание курса национальной валюты, регулирование кредитной политики банков, сохранение финансовой стабильности банковского сектора страны. Сходство имеют и основные функции коммерческих банков — кредитование и мобилизация депозитов. Отличие банковских систем заключается в том, что в Канаде иностранные банки могут открывать филиалы, дочерние банки и представительства. По законодательству Казахстана открытие филиалов банков-нерезидентов в Республике Казахстан запрещается (статья 29, Закон о банках и банковской деятельности в Республике Казахстан). Кроме того, в Казахстане банки не могут заниматься страхованием, в отличие от канадских банков.

По состоянию на 1 сентября 2020 года в Республике Казахстан функционируют 27 банков, из них 15 банков с иностранным участием, в том числе 12 дочерних банков второго уровня, 1 банк со 100% государственным участием (АО «Жилстройсбербанк Казахстана»).

В Канаде насчитывается 88 чартерных, или коммерческих, банков, которые делятся на две основные категории: банки «Большой пятерки» и банки второго уровня. Существует пять национальных банков, которые обычно называют канадской «Большой пятеркой». К ним относятся Bank of Montreal (RBC), Scotiabank, CIBC, Royal Bank of Canada (RBC) и Toronto Dominion Bank (TD). Данные канадские банки

являются многонациональными финансовыми конгломератами с крупным подразделением в Канаде. Операции осуществляются материнской компанией, а не холдинговой структурой американских банков. Банки второго уровня банковского сектора имеют меньший масштаб. Примерами этого являются AlternaBank, DuoBank, LaurentianBank, TangerineBank, and VersaBank.

Важнейшей составляющей всей банковской политики является формирование ресурсной базы, которая в процессе осуществления банком пассивных операций исторически играла первичную и определяющую роль по отношению к его активным операциям. Основная часть банковских ресурсов, как известно, образуется в процессе проведения вкладных операций банка, от эффективной и правильной организации которых зависит в конечном счете устойчивость функционирования любой кредитной организации.

Банковский вклад – это сумма денежных средств, переданных банку с целью получения дохода в виде процентов.

В соответствии с казахстанским законодательством в области банковской деятельности вклады, в зависимости от условий возврата, подразделяются на срочные, несрочные и сберегательные. Срочный вклад вносится на определенный срок с правом досрочно потребовать возврата с выплатой по установленной ставке вознаграждения, которая производится в течение 7 календарных дней. Несрочный вклад вносится на неопределенный срок, и деньги можно снимать в любое время и в любом (в пределах имеющейся суммы) количестве. Как правило, по таким вкладам процентные ставки вознаграждения ниже, чем по остальным. Сберегательный вклад вносится на определенный срок. При условии досрочного снятия ставка вознаграждения пересчитывается банком и выплачивается в течение 30 календарных дней. Данный вид вклада был введен с октября 2018 года.

В Канаде различают несколько видов депозитов: сберегательные счета, временные депозиты и гарантированные инвестиционные сертификаты (GIC). Сберегательные счета платят более высокую процентную ставку, но могут иметь комиссию за основные транзакции и требовать определенное количество времени для досрочного снятия с учетом потери суммы начисленного вознаграждения. По данному виду депозита банки имеют право в любое время изменить начисляемые проценты в соответствии с изменением ставки процента Банка Канады. В отличие от сберегательного счета, временные депозиты гарантируют определенный процент на оговоренный срок. Срок депозита от 30 до 384 дней. При этом требуется, чтобы сумма депозита была выше определенного минимума. Гарантированные инвестиционные сертификаты отличаются от временных депозитов сроком действия: от 1 года до 5 лет.

Анализ вкладных операций банков является главным инструментом оптимизации структуры ресурсов коммерческих банков, которая, в свою очередь, направлена на поддержание ликвидности как отдельных банков, так и банковской системы в целом.

В данной статье будет проведен анализ состояния депозитной базы Казахстана и Канады в 2018-2020 гг.

В Казахстане, как и в Канаде существует государственный механизм защиты денег на банковских счетах путём их страхования (гарантирования). Система гарантирования депозитов существует в 140 странах мира. Международная ассоциация страховщиков вкладов (IADI) была создана в мае 2002 года для повышения эффективности систем страхования вкладов путем содействия руководству и международному сотрудничеству. IADI включает в себя 86 членов-организаций, которые в соответствии с законом или соглашениями имеют систему страхования вкладов и были одобрены для членства в ассоциации.

Членом IADI является Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД), выплачивающий депозиты в пределах гарантийного возмещения: 15 миллионов тенге по сберегательным депозитам и 10 миллионов тенге по срочным и несрочным депозитам в национальной валюте, 5 миллионов тенге по депозитам в иностранной валюте.

В Канаде гарантирование депозитов осуществляет Канадская корпорация страхования депозитов (CDIC). Размер вкладов, подпадающих под гарантию, не должен превышать 100 000 долларов США, включая основную сумму депозита и проценты, на каждого вкладчика в каждом учреждении, являющемся участником CDIC. Область покрытия включает сберегательные и чековые счета; гарантированные инвестиционные сертификаты (GICs) и другие срочные депозиты; депозиты в иностранной валюте.

По данным на 01.01.2020 в Казахстане, на 1 человека размер депозита (вклада) составляет 1 153 долларов США (498 000 тенге). В Канаде аналогичный показатель составляет 28 701 доллар США (12 388 212 тенге).

Структура депозитной базы Казахстана и Канады имеет общие черты, в общей сумме депозитной базы преобладающей долей являются вклады физических лиц, что представлено на рисунке 1.

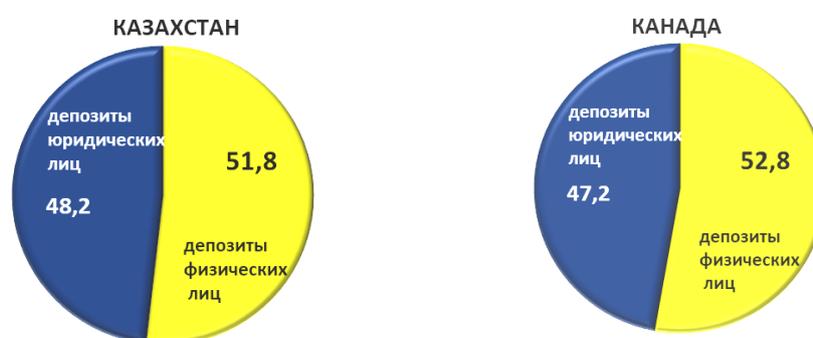


Рисунок 1. Структура депозитной базы Казахстана и Канады по состоянию на 01.01.2020

Соотношение депозитов коммерческих банков к внутреннему валовому продукту (ВВП) Казахстана и Канады, отраженное в таблице 1, имеет существенное различие. Так, величина депозитов Канады превышает величину валового внутреннего продукта в 1,18 раз. Не смотря на важность вкладов, как инвестиционного ресурса, их доля к ВВП в Казахстане остается низкой и составляет лишь 25,85%.

Таблица 1. Соотношение депозитов коммерческих банков к внутреннему валовому продукту (ВВП) Казахстана и Канады по состоянию на 01.01.2020

Показатель	Казахстан, %	Канада, %
ВВП	100,00	100,00
Депозиты, всего	25,85	118,25
Депозиты физических лиц	13,39	62,38
Депозиты юридических лиц	12,46	55,87

В ходе анализа активов банковского сектора двух стран, результаты которого представлены в таблице 2, было выявлено, что за счет депозитной базы формируется большая часть кредитных ресурсов банковского сектора Казахстана, а именно 67,11%.

В структуре банковских ресурсов Канады на долю депозитов приходится лишь 32,23%, что свидетельствует о значительно большей диверсификации источников кредитных ресурсов в банковском секторе этой страны.

Коммерческие банки стремятся диверсифицировать источники своей ресурсной базы с целью избежания bank run. Bank run, «набег на банк» – банковская паника, которая может возникнуть из-за существующего базового противоречия: банки распоряжаются вкладами, которые могут быть востребованы к немедленной выдаче, но инвестируют в активы, которые невозможно немедленно продать без существенных потерь.

Таблица 2. Соотношение депозитов банков второго уровня к активам банковского сектора Казахстана и Канады по состоянию на 01.01.2020

Показатель	Казахстан, %	Канада, %
Активы	100,00	100,00
Депозиты, всего	67,11	32,23
Депозиты физических лиц	34,76	17,00
Депозиты юридических лиц	32,35	15,23

В Казахстане, по состоянию на октябрь 2020 года, предельная ставка вознаграждения по несрочным депозитам физических лиц составила 9,0%, по срочным депозитам – 10,7%, а по сберегательным вкладам - 14,0%. Ставка вознаграждения по депозитам в иностранной валюте составляет 1,0%. При этом, базовая ставка, которая является основным инструментом денежно-кредитной политики Национального Банка Казахстана, и которая позволяет регулировать номинальные процентные ставки на денежном рынке, установлена на уровне 9%.

В Канаде уровень вознаграждения по депозитам существенно ниже. Так, Национальный банк Канады сохраняет ставку овернайт (рефинансирования) на эффективной нижней границе 0,25%. Банковская цена кредитных ресурсов составляет соответственно 0,5%, а депозитная ставка держится на уровне 0,25%. Низкая ставка вознаграждения обусловлена большим объемом депозитной базы и незаинтересованностью банков в депозитах, как в единственном источнике кредитных ресурсов.

На современном этапе основным инструментом денежно-кредитной политики в Канаде является перемещение депозитов, принадлежащих правительству, из коммерческих банков и других клиринговых институтов в Банк Канады - «изъятие» (drawdown), а также в клиринговые банки - «редепозит» (redeposit).

В целом новейшие тенденции в валютной и денежно-кредитной политике Канады свидетельствуют о заинтересованности органов денежно-кредитного регулирования в сохранении своего влияния на формирование основных пропорций внешнеэкономического обмена и структуры валютных курсов, о приверженности борьбе с инфляцией и обеспечению на этой основе устойчивых темпов роста экономики.

Кроме этого, величина депозитного вклада, который гарантируется Канадской корпорацией страхования депозитов, намного выше величины вклада, попадающего под гарантию КФГД, граждан Казахстана. Все это обуславливает стабильность и финансовую устойчивость как депозитной базы, так и банковского сектора страны в целом.

Литература

1. Официальный интернет-источник Правительства Канады. Режим доступа: <https://www.canada.ca/en.html>
2. Официальный интернет-источник Международной ассоциации страховщиков депозитов (IADI). Режим доступа: <https://www.iadi.org/>

3. Официальный интернет-источник Канадской корпорации страхования депозитов (CDIC). Режим доступа: <https://www.cdic.ca/>
4. Официальный интернет-источник Центрального Банка Канады. Режим доступа: <https://www.bankofcanada.ca/>
5. Официальный интернет-источник Национального Банка Республики Казахстан. Режим доступа: <https://nationalbank.kz/>
6. Официальный интернет-источник Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка. Режим доступа: <https://finreg.kz/>
7. Официальный интернет-источник Министерства национальной экономики Республики Казахстан Комитета по статистике. Режим доступа: <https://stat.gov.kz/>
8. Официальный интернет-источник Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД). Режим доступа: <https://www.kdif.kz/>
9. Официальный интернет-источник TradingEconomics. Режим доступа: <https://tradingeconomics.com/>

УДК 338

НЕОБХОДИМОСТЬ АУДИТА И ЭКСПЕРТНОЙ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Жаманшалова А.Д., Легостаева Л.В.
(СКУ им. М. Козыбаева)

В 2020 году весь мир столкнулся с огромным вызовом, который был связан с распространением COVID-19. Пандемия продиктовала новые условия для различных направлений в бизнесе. Поэтому сегодня для компаний крайне важно точно оценивать все возможные риски и выстраивать стратегию исходя из четкого понимания ситуации внутри организации.

В современных условиях обеспечение эффективного функционирования предприятий является одной из наиболее приоритетных задач настоящего этапа экономического развития. Для успешного продолжения своей деятельности организации необходимо в процессе функционирования следить за показателями устойчивости финансового состояния. Разумное руководство должно прибегать к аудиту и к экспертной диагностике финансового состояния, угроз финансовой несостоятельности и на основе полученных результатов корректировать тактику функционирования предприятия. Важным вопросом является выбор эффективного аналитического инструментария для получения наиболее полной и достоверной информации о финансово-экономической деятельности предприятия.

Однако, проблемы диагностики финансового состояния предприятий все еще остаются актуальными и требуют научного и систематизированного подхода к их изучению. Вопрос выбора наиболее эффективной методики диагностики финансового состояния предприятия не проработан [1].

Методы аудита и экспертной диагностики финансового состояния предприятия включают в себя:

- методика экспертной оценки;
- методика оценки финансового состояния на основе расчета коэффициентов финансовой устойчивости;
- методика по финансовому оздоровлению и банкротству.

Сущность первого метода заключается в экспертной оценке финансовой устойчивости. Данная методика подразумевает выбор совокупности частных критериев и формирование факторной модели финансовой устойчивости. Выбранные критерии

рассчитываются и оцениваются экспертами с учетом их влияния на финансовую устойчивость, сравниваются с их нормативным значением. В результате формируется комплексная факторная модель финансовой устойчивости вида. Результаты данной диагностики искажают финансовую ситуацию предприятия.

Второй метод заключается в том, что относительные показатели финансовой устойчивости рассчитываются как соотношение абсолютных показателей актива и пассива бухгалтерского баланса предприятия. В методике расчета показателей финансовой устойчивости существует большое количество коэффициентов. Основные коэффициенты представлены на рисунке 1.

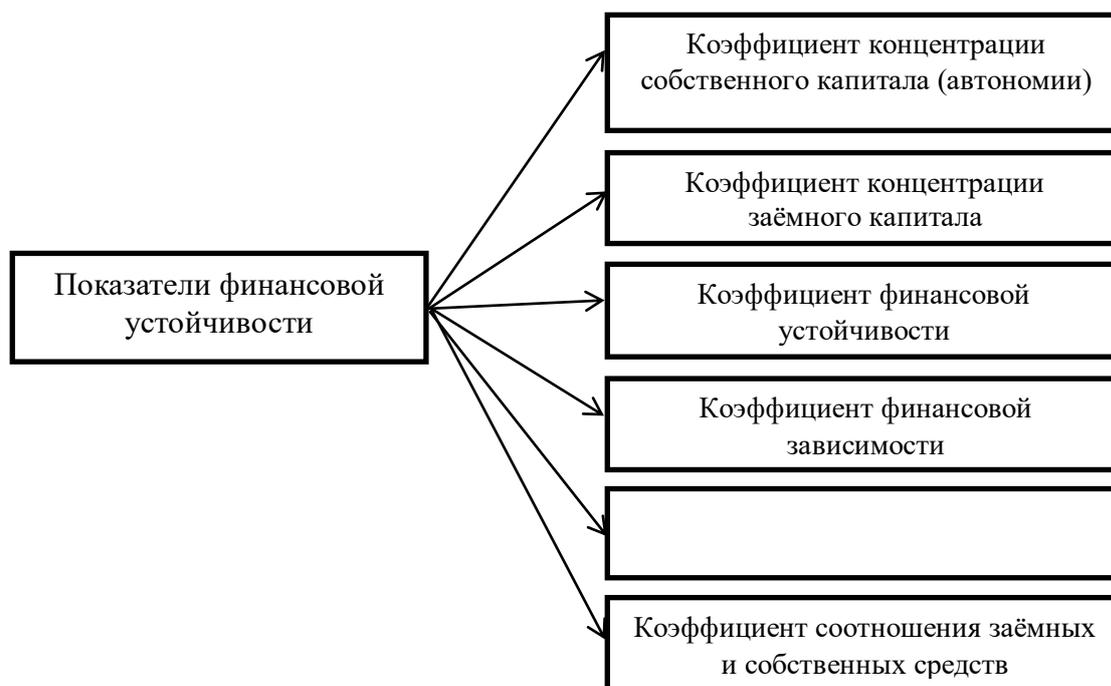


Рисунок 1. Показатели финансовой устойчивости

Данный метод диагностики достаточно удобен и практически применим, но для комплексной оценки финансового состояния он не подходит, по причине отсутствия в системе расчета такого важного показателя как выручка от реализации продукции.

Также мониторинг финансового состояния с применением данного метода будет неполным без анализа показателей платежеспособности и влияния объемов выручки от реализации продукции на ее утрату или восстановление. Вследствие выявленного недостатка результат диагностики в соответствии с рассматриваемой методикой в полной мере не отразит реальную «картину» финансового состояния, по причине отсутствия комплексной системы критериев оценки, о чем свидетельствует недостаток таких важных показателей финансовой устойчивости как ликвидность, платежеспособность, доходность и финансовый результат [3].

Таким образом, диагностика финансового состояния предприятия, проведенная в соответствии с данной методикой, не подходит для его полноценной, комплексной оценки.

Третья методика, по сравнению с предыдущей, носит комплексный характер и основывается на расчете показателей пяти групп коэффициентов, характеризующих различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Данный метод определяет четкий алгоритм расчета и удобная структура. Расчет показателей платежеспособности основан на соотношении валовой выручки от реализации и

количества месяцев в отчетном периоде, а результат отражает во временном разрезе сроки погашения задолженностей. Наблюдая значения данных показателей в динамике можно проследить восстановление или утрату платежеспособности предприятия.

Комплексная оценка данного метода диагностики включает и характеристику эффективности управления оборотным и внеоборотным капиталом, уровень доходности, финансового результата и инвестиционной активности, что обеспечивает полноценную диагностику финансового состояния предприятия.

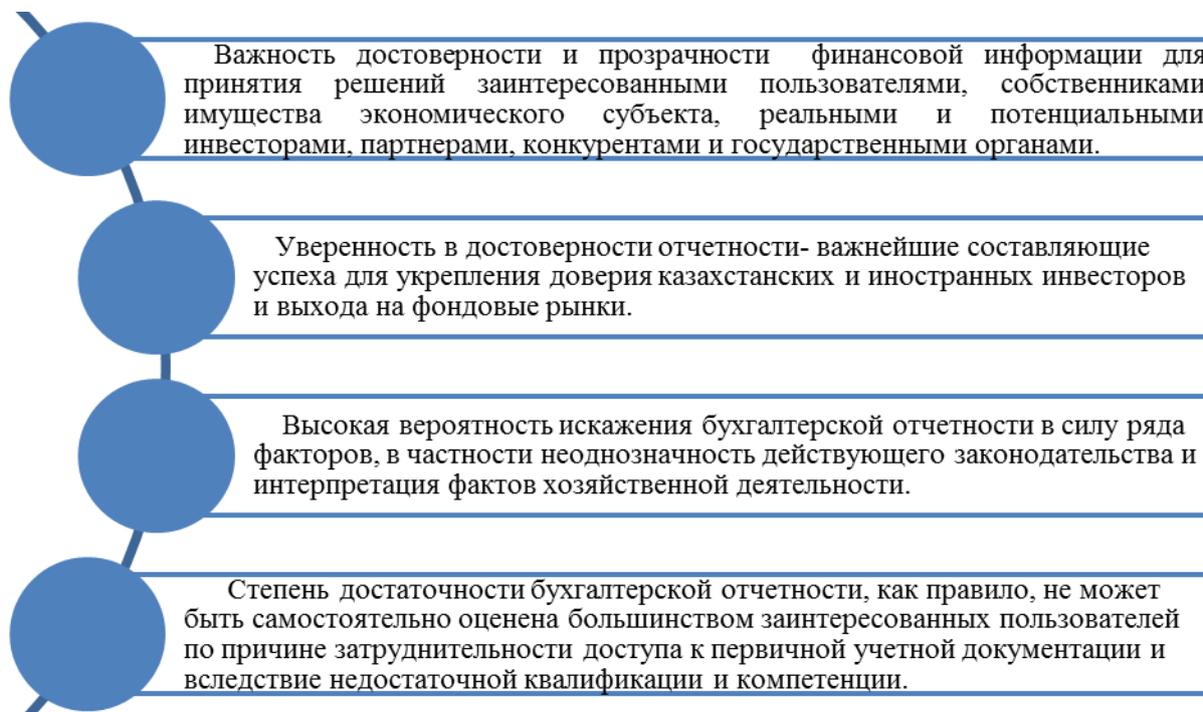


Рисунок 2. Обстоятельства, определяющие необходимость аудита и экспертной диагностики финансового состояния предприятия

Диагностика уровня финансовой устойчивости предприятия в соответствии с данным методом позволит:

- сделать вывод о степени платежеспособности и динамике ее изменения;
- характеризовать степень эффективности управления активами предприятия, уровень рентабельности оборотного капитала и инвестиционной активности.

Исходя из всего вышесказанного можно сказать, что необходимость аудита и экспертной диагностики финансового состояния предприятия обусловлена различными обстоятельствами, которые представлены на рисунке 2.

Таким образом, аудит и экспертная диагностика финансового состояния предприятия необходима, если руководство предприятия хочет повысить эффективность работы своего предприятия, усовершенствовать управление производством, оптимизировать существующие бизнес-процессы, улучшить финансово-экономическое положение, снизить издержки производства и повысить эффективность использования ресурсов предприятия.

Литература

1. Беспалов М.В. Комплексный анализ финансовой устойчивости компании: коэффициентный, экспертный, факторный и индикативный // Финансовый вестник № 5, 2011. - С.344;

2. Барышников Н.П., «Организация и методика проведения общего аудита», «Филинь», Москва, 2015. – С.576.
3. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебное пособие / Любушин Н.П. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – С.575.
4. Мартынова Т.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие, 2016. - С.162.
5. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2007. – С.332.

УДК 657:336.717

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И АУДИТА ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ

Ибрагимова М.С., Абдрахманова Н.Б.
(СКУ им. М. Козыбаева)

В современных условиях учет и аудит товарно-материальных запасов играет важную роль в деятельности организации. Здесь цель аудита заключается в выражении мнения о достоверности и полноте отражения в финансовой отчетности информации о товарно-материальных запасах (ТМЗ) в соответствии с действующими нормативными актами Республики Казахстан. Достижение же всех целей компании прежде всего зависит от правильной организации учета и контроля, достоверности информации первичного учета и объективности, а также данных анализа фактического расходования материальных запасов. Поэтому изучение и анализ учета и аудита товарно-материальных запасов играют важную и необходимую роль в современном мире.

Как мы знаем, товарно-материальные запасы являются основным, после денежных средств, оборотным активом большинства предприятий, относящихся к торговой и производственной сфере. Поскольку ТМЗ являются основной материальной составляющей производственного цикла, их учет исключительно важен для всех уровней учета и его пользователей. К ТМЗ относятся средства (активы) предприятия, обладающие следующими признаками:

1. Назначение. Средства используются в целях обеспечения деятельности предприятия, как основные, так и любые сопутствующие. Могут быть предназначены для перепродажи, использования в производственном процессе, или для потребления самим предприятием в процессе деятельности.

2. Планируемый срок полезного использования обычно не превышает 1 года.

3. Стоимость. Для ТМЗ не устанавливают стоимостных границ.

Таким образом, запасы – это активы: предназначенные для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности; в процессе производства для такой продажи; или в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг.

Изучим основные виды ТМЗ. К видам ТМЗ относят: товары или материалы, предназначенные для перепродажи (не подвергаемые обработке, изменяющей их себестоимость для компании); сырье и материалы, используемые в производственном цикле для создания продукции предприятия, предназначенной для продажи или внутреннего использования; незавершенное производство; готовая продукция; товары или материалы, непосредственно используемые в процессе функционирования предприятия и учитываемые в процессе использования в качестве затрат. При организации учета запасов основными задачами в компании являются: контроль за

своевременным и полным оприходованием запасов, их сохранностью, соблюдением установленных норм расхода, достаточностью запасов на складах компании; своевременное и полное документирование всех операций по движению запасов и правильное исчисление их фактической себестоимости; контроль за состоянием запасов с целью определения ненужных и неликвидных запасов и их реализацией. Теперь немного проанализируем специфику учета товарно-материальных запасов:

1) Первоначальная стоимостная оценка. Определяется вариантами поступления (покупка, внесение в уставный капитал, обмен, изготовление, дарение и т.д.) и соответствует фактической стоимости, себестоимости, рыночной стоимости и т. д.

2) Переоценка. Если текущая учетная стоимость (документальный остаток) ТМЗ не соответствует их реальной стоимости (например, рыночной), организация может производить переоценку ТМЗ для более реального отражения в отчетности.

3) Амортизация. Учитывая небольшой срок полезного использования ТМЗ (в сравнении с основными средствами и НМА), амортизация на ТМЗ не начисляется, а отрицательные изменения стоимости (например, удешевление товаров из-за их устаревания) учитываются с помощью переоценки.

4) Реализация. При продаже товаров или собственной продукции предприятия, их остаточная стоимость списывается на себестоимость продаж (затраты).

5) Использование в производственном процессе. Остаточная стоимость списывается на себестоимость продукции (остаточная стоимость продукции) в соответствии с правилами, принятыми на предприятии для калькуляции себестоимости.

6) Использование для нужд предприятия вне основного производственного процесса. В случае если какие-либо ТМЗ не являются непосредственно объектом реализации и их использование (списание) не может быть отнесено на себестоимость производства (включена в калькуляцию) конкретных видов продукции, их остаточная стоимость при использовании списывается на затраты периода в соответствии с классификацией счетов затрат, принятой в учетной политике предприятия.

7) Списание. В случае если ТМЗ повреждены, потеряны, или потеряли какую-либо ценность для предприятия и не могут быть использованы или реализованы с прибылью, их учет прекращается, а остаточная стоимость списывается на затраты предприятия.

Разберем процесс учета ТМЗ. Приобретение запасов осуществляется уполномоченными службами компании (отдел закупа, отдел покупок и др.). Первоначальное отражение запасов, их движение и выбытие производится компанией только при наличии первичных документов (накладных на приобретение запасов, товарно-транспортная накладная, железнодорожная накладная, счет фактура, сертификат качества, актов приема-передачи и др). Запасы могут приобретаться как на местном рынке Республике Казахстан, так и на условиях импорта по внешнеторговым контрактам. Датой признания в учете компании запасов, приобретенных или полученных безвозмездно на территории Республики Казахстан, является дата, указанная в накладной на приобретение товара и оформление приходного ордера на товар, связанных с правом собственности на эти запасы. Вновь приобретенные (или произведенные внутри компании) запасы приходятся по фактической себестоимости. Фактическая себестоимость запасов включает все затраты на приобретение, переработку и прочие затраты, понесенные для того, чтобы запасы были готовы к использованию. Компанией в стоимость приобретения запасов включаются все необходимые затраты, связанные с их приобретением: цена покупки запасов, согласно выставленному счету от поставщика; стоимость услуг по транспортировке, экспедированию запасов от поставщика (места перехода рисков и выгод и т.п.) до места их хранения; расходы по хранению, если они необходимы в процессе производства для подготовки следующего этапа; комиссионные вознаграждения снабженческим и

посредническими организациями, стоимость услуг погрузки, разгрузки; и другие расходы, связанные с приобретением запасов.

Например, компания приобрела цемент, Марки А 700 у Поставщика «А» в РК стоимостью 600000 тенге, НДС составил 72000 тенге, стоимость доставки товаров составила 20000 тенге, комиссионное вознаграждение за посреднические услуги по приобретению составили 2 000 тенге. Стоимость цемента, приобретенного в РК, составила: 622000 тенге (600 000 + 20 000 + 2 000).

Если говорить о затратах, не включаемых в стоимость запасов, то в стоимость запасов компанией не включаются расходы по хранению, не связанному с необходимостью технологического процесса производства.

Например, цемент, Марки А700, приобретенный Компанией, хранился на складе сторонней организации один месяц. Стоимость расходов по хранению за месяц составила 5 000 тенге. Компания отразила расходы по хранению цемента в составе расходов на реализацию компании.

Далее датой признания в учете компании запасов, приобретенных или полученных безвозмездно по импорту, является дата перехода к компании большинства рисков и выгод (преимуществ), связанных с правом собственности на эти запасы. Это право определяется условиями поставки в соответствии с Международными правилами толкования торговых терминов Инкотермс и в обязательном порядке закрепляется в договорах поставки запасов.

Например, компания по инвойсу и ГТД (кроме государств Таможенного союза) от 10.06.2011 г. (дата выпуска в свободное обращение) приобрела металлочерепицу в Германии на условиях СІР запасы на сумму \$ 1000, курс доллара на указанную дату составлял 148 тенге за 1 доллар. По условиям договора предполагается последующая оплата, после поставки металлочерепицы в течение 10 дней. Отгрузка запасов на транспортное средство произведена 20.06.2018 г. (штамп об отгрузке, указанный в товаросопроводительных документах), курс доллара на дату отгрузки составлял 147 тенге за 1 доллар. Стоимость приобретенной металлочерепицы будет признана в учете Компании на дату перехода значительных рисков и выгод, т.е. 20.06.2018 г. и составит 147000 тенге (147 × \$ 1000).

Запасы, не поступившие в Компанию в конце отчетного периода, по которым к Компании перешли существенные риски и выгоды квалифицируются Компанией как «Товары в пути», и отражаются в финансовой отчетности в текущем отчетном периоде. Запасы, приобретенные Компанией на условиях консигнации, не принадлежат Компании на праве собственности, и не отражаются в учете Компании как запасы до даты, когда произойдет переход права собственности на эти запасы к Компании.

Оценка запасов при списании на расходы может производиться в Компании по одному из следующих методов: метод средневзвешенной себестоимости, метод ФИФО. Компания применяет одинаковые методы оценки для всех запасов, сходных по характеру и их использованию организацией (классификация запасов). Для запасов различного характера (класса) Компанией могут применяться различные методы оценки.

Например: В Компании ГСМ списывается на расходы по методу средневзвешенной стоимости, а сырье - по методу ФИФО.

Компанией могут быть реализованы излишки запасов, запасы, не используемые в производстве. Основанием для реализации товаров является разрешение руководства Компании. Запасы реализуются на основании договоров, заключенных Компанией со сторонней организацией. Документами, подтверждающими реализацию запасов (переход права собственности на запасы от Компании к Покупателю), определены: накладная, акт приемки-передачи, счет-фактура, спецификация и т.п.

Таким образом, все поступления и выбытия запасов происходят на складах Компании. Для каждого склада руководством Компании назначается ответственное лицо, завскладом, с которым заключается Договор о материальной ответственности, и, которые обязывают материально-ответственных лиц возмещать ущерб, возникающий в случае недостачи, порчи, хищений запасов. Договор о материальной ответственности заключается только с теми работниками, должности и профессии которых включены в Перечень, определенный внутренним документом Компании.

В методике проверки основных комплексов работ по учету ТМЗ содержится описание основных аудиторских процедур, выполнение которых позволяет получить необходимые доказательства для формирования мнения аудитора о достоверности показателей отчетности, отражающих наличие и движение товарно-материальных запасов. При этом нужно обратить внимание на то: как учитываются ТМЗ - по фактической себестоимости их приобретения или по учетным ценам; какой метод используется для списания ТМЗ на затраты производства; какой метод применяется для учета движения ТМЗ. Проведение аудиторской проверки товарно-материальных запасов организации необходимо осуществлять по следующим направлениям:

1. Товарно-материальные запасы, отраженные в финансовой отчетности, действительно существуют. Права организации на товарно-материальные запасы, отраженные в финансовой отчетности, документально подтверждены и не ограничены правами третьих лиц. Хозяйственные операции, отраженные в бухгалтерском учете по приобретению и выбытию товарно-материальных запасов имели место в течение отчетного периода. Товарно-материальные запасы должны быть отражены в бухгалтерском учете и финансовой отчетности в правильной оценке;

2. Оценка товарно-материальных запасов, при их отпуске в производство или ином выбытии, соответствует с принятой организацией учетной политикой. Приобретение и выбытие товарно-материальных запасов отражено в учете в правильной оценке и в соответствующем отчетном периоде. Товарно-материальные запасы правильно классифицированы в отчетности как сырье и материалы, готовая продукция, товары;

3. Операции с ТМЗ отражены в бухгалтерском учете в соответствии с нормативными актами, регламентирующими бухгалтерский учет в РК; вся существенная информация о товарно-материальных запасах раскрыта в финансовой отчетности.

Аудиторские процедуры. Аудитор, осуществляющий проверку организации не в первый раз, должен убедиться в том, что остатки по счетам учета товарно-материальных запасов на начало проверяемого периода соответствуют их остаткам, подтвержденным в составе финансовой отчетности на конец предшествующего отчетного периода.

Если аудиторскую проверку организации аудитор осуществляет впервые, он должен получить доказательства того, что: начальные сальдо по товарно-материальным запасам не содержат искажений, которые могут существенно повлиять на финансовую отчетность проверяемого периода; остатки по счетам учета товарно-материальных запасов на начало текущего периода правильно перенесены из предыдущего периода.

Процедура проверок состоит из: проверки соответствия учетной политики в части раскрытия в пояснительной записке способов ведения бухгалтерского учета ТМЗ нормативным актам; проверки применения учетной политики при составлении финансовой отчетности; тестирования системы внутреннего контроля; анализа применяемого порядка приобретения материалов; анализа методики учета товаров; анализа применяемого порядка отражения операций с возвратной и оборотной тарой;

методики учета готовой продукции; выявления приоритетных направлений проверки, исходя из особенностей деятельности организации.

Построение выборки. Объем выборки, для проверки сальдо по счетам учета товарно-материальных запасов и операций с ними, определяется на основе оценки аудиторских рисков, выполненной на стадии планирования аудита. При уточнении оценки системы внутреннего контроля объем выборки может быть изменен. Обычно в организациях сферы материального производства, количество и номенклатура ТМЗ, количество операций с ними достаточно велики. При проверке сальдо по счетам учета товарно-материальных запасов и операций с ними применяются статистические методы выборки. Если количество и номенклатура товарно-материальных запасов не столь велики, целесообразно применение сплошных методов. При отборе элементов для выборочной проверки следует разделять остатки по счетам учета товарно-материальных запасов и операции с ними, чтобы каждая их статья и каждый вид операций с ними были отобраны для проверки с равной вероятностью. Совокупность товарно-материальных запасов организации можно стратифицировать по следующим признакам: по крупным статьям товарно-материальных запасов (для выборочной проверки нужно отобрать товарно-материальные запасы, входящие в каждую крупную статью отчетности); по территориальному признаку; по стоимостному признаку; по другим признакам, в зависимости от особенностей деятельности организации, структуры и стоимости ТМЗ.

При отборе операций с товарно-материальными запасами для выборочной проверки можно выделить следующие группы операций: операции по приобретению товарно-материальных запасов на внутреннем рынке и по импорту; операции с аффилированными лицами по приобретению товарно-материальных запасов; операции, произошедшие в конце отчетного периода и после отчетной даты; операции по отпуску товарно-материальных запасов в производство; операции по отгрузке сырья и материалов сторонним организациям и аффилированным лицам; операции по оприходованию и отгрузке готовой продукции; операции по оприходованию и отгрузке товаров для перепродажи; другие операции по усмотрению аудитора; операции с товарно-материальными запасами, произошедшие между датой инвентаризации и отчетной датой. Приемы и методика построения выборки определяются в соответствии с утвержденными внутренними стандартами.

Для качественного проведения аудита необходимо рассмотреть аудит готовой продукции, который является крупной статьей ТМЗ. Аудит готовой продукции начинается с ознакомлением порядка оперативного контроля за ее выпуском, что обеспечивает своевременность исполнения обязательств субъекта по договорам. В этих целях в организации должны проводиться систематические проверки исполнения обязательств субъекта по договорам, технологическим процессам, контролю выполнения плана по объему, ассортименту, качеству выпускаемой продукции, а также ритмичности производства. Аудитор должен проверить правильность исчисления отклонения фактической производственной себестоимости от стоимости ее по учетным ценам и распределения его на отгруженную продукцию, остатки на складах; правильность определения производственной себестоимости отгруженной продукции по видам изделий или заказам. С этой целью определяется правильность процентного отношения отклонений фактической себестоимости продукции от учетной цены и умножения его на стоимость отгруженной продукции и остатков готовой продукции на складе на конец месяца. В заключение аудитор проверяет правильность осуществления записей на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с отгрузкой и реализацией продукции.

На практике в Республике Казахстан аудит товарно-материальных запасов обычно проводится один раз в год, что крайне недостаточно для качественного и объективного отражения информации об этих запасах. Поэтому пришло время проводить аудит ТМЗ с периодичностью один раз в квартал. Это позволит организациям регулярно принимать меры по устранению допущенных упущений в части поставок товарно-материальных запасов и рациональном их использовании, а также своевременно устранять причины необоснованной их потери или порчи.

Таким образом, при соблюдении вышеперечисленных направлений и процедур аудита товарно-материальных запасов позволит хозяйствующему субъекту своевременно устранять допущенные ошибки как в организации учета ТМЗ, так и в организации эффективности производственных процессов.

Литература

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года N 234 // Режим доступа: http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z070000234_
2. Кайдарова С. Учет запасов в примерах – С. Кайдарова, аудитор ТОО «Береке-Аудит», СПРА, профессиональный бухгалтер РК, – 5 апреля 2012 г. // Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31150280#pos=6;-106
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы».
4. Абленов Д.О. Основы аудита: Учебник / Абленов Д.О. - Алматы: Экономика, 2019
5. Бутин Е.М., Атаканова М.Ж. Аудит товарно-материальных запасов // Журнал: Многогранность оценки бизнеса: проблемы и перспективы в условиях формирования наукоемкой экономики, 2014 // Режим доступа: <https://articlekz.com/article/9423>

ИНВЕСТИЦИИ КАК АКТИВАТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

Кажмухаметова А., Маркелова М.А.
(Университет «Туран»)

Понятие «инвестиции представляет собой вложения капитала государством или частной фирмой в какую-либо отрасль экономики или предприятие, результатом чего является образование нового капитала. Капитальные вложения могут осуществляться в различные отрасли экономики как внутри страны, так и за границей.

Инвестиции выполняют очень значительную роль в в экономической системе государства, потому что будущая структура экономики зависит от того, в какие отрасли инвестируют средства. Таким образом под инвестициями мы подразумеваем модернизацию производного аппарата и его расширение. К примеру, сюда можно отнести приобретение зданий, новых машин, транспортных средств, а также со строительством мостов и других сооружений. Но параллельно мы должны делать вклад и в человеческий капитал, так как именно благодаря человеку выступают и здания, и сооружения, и машины.

Рассмотреть понятие инновационной деятельности то можно увидеть, что во всех отраслях реального сектора неотъемлемым элементом современного индустриального общества являются инновации. Следствиями промышленного применения новейших научно-технических достижений выступают экономический рост, снижение инфляции, управление занятостью. В зарубежье на практике применяются такие источники финансирования инвестиции в инновационное развитие промышленных предприятий как заемные средства или собственные средства, которые

включают облигационные займы и банковские кредиты, также привлеченные финансы от продажи акций, дотаций, субсидий и ссуд, они выделяются на развитие приоритетных отраслей и производств. Как нам известно, инновационная деятельность в настоящее время является важнейшим фактором обеспечения экономического роста и конкурентоспособности. Инновационная деятельность в современном мире рассматривается как важнейший фактор обеспечения конкурентоспособности и экономического роста. Для экономики РК, которая уже длительное время находится в состоянии экономического кризиса, инвестиции необходимы, прежде всего, для ее стабилизации, оживления и подъема. Инвестиции в производство, в новые технологии помогают выжить в жесткой конкурентной борьбе (как на внутреннем, так и на внешнем рынке), дают возможность более гибкого регулирования цен на свою продукцию и т. д.

Уровень развития малого и среднего бизнеса в республике также влияет на улучшение инвестиционной деятельности, потому что экономика всех стран не может соответственно работать и развиваться без рационального сочетания малого, среднего и крупного бизнеса. Поэтому было принято ряд постановлений, направленных на развитие, улучшение и защиту среднего и малого бизнеса.

Таким образом, в политическом и правовом плане в Республике Казахстан создан весьма благоприятный инвестиционный климат. Иностранные инвестиции играют очень важную роль в экономике любого государства. За период независимости Казахстана привлечено \$330 млрд иностранных инвестиций из более чем 120 стран. Большая часть инвестиций — более 50% приходится на страны Европейского союза, на Соединенные Штаты Америки — 15% прямых иностранных инвестиций, около 5% составляют инвестиции из Великобритании и КНР.

Страны	Сумма инвестиций	Число проектов
Страны Европейского союза	\$10,1 млрд	37 проектов
Китай	\$20,3 млрд	51 проект
Россия	\$5,4 млрд	26 проектов
Турция	\$1,6 млрд	16 проектов
США	\$718 млн	9 проектов
Сингапур	\$2,1 млрд	7 проектов

Возникающая обстановка с коронавирусом нанесла весомый удар по финансовой активности. Несмотря на это, по оценкам почти всех интернациональных рейтинговых агентств в Казахстане сохраняется допустимый уровень государственного долга и значительный объем фискальных запасов необходимый для смягчения внешних шоков. По прогнозным данным МНЭ РК, настоящий подъем ВВП страны в 2021 году составит 2,8%, ну а в 2025-м 4,6%. Предполагается позитивный подъем во всех базовых секторах экономики. В настоящее время в Казахстане создан благоприятный инвестиционный климат: функционирует упрощенный налоговый режим, постоянно совершенствуется национальное законодательство, расширяется пакет инвестиционных преференций. Инвесторам, реализующим инвестиционные проекты в приоритетных отраслях, гарантирована устойчивость налогового законодательства. Данные меры позволили Казахстану значительно улучшить инвестиционный климат.



Рисунок 1 – Валовой приток иностранных инвестиций в Казахстане

Так, к примеру, в 2018-2019 годах во всём мире наблюдалось снижение инвестиционной активности, однако в РК в 2018 году валовой приток ПИИ увеличился на 15,8% за год, а в 2019-м остался на уровне предыдущего года — 24 млрд долл. США. Крупнейшими странами — инвесторами казахстанской экономики в основном являются представители развитых стран. Среди них ключевые — Нидерланды (7,3 млрд), США (5,3 млрд) и Швейцария (2,5 млрд долл. США). Россия находится на четвёртом месте с объёмом инвестиций в 1,5 млрд долл. США. За год ТОП-10 стран-инвесторов нарастили инвестиционные потоки в экономику Казахстана на 20,2%. Примечателен также тот факт, что первая десятка стран-инвесторов сконцентрировала 89,5% всех ПИИ в Казахстане.

Инвестиции, в свою очередь, направлены в достаточно узкий список отраслей. Наиболее инвестиционно привлекательная отрасль, традиционно, — горнодобывающая промышленность и разработка карьеров. На конец 2018 года в неё было совокупно инвестировано 122,1 млрд долл. США (55,7% от всех инвестиций). Профессиональная, научная и техническая деятельность — второе наиболее востребованное у международных инвесторов направление. Объём инвестиций в данной сфере составил 16,9 млрд долл. США (7,7% от всех инвестиций). Остальные места в пятёрке лидеров занимают обрабатывающая промышленность (16,8 млрд), транспорт и складирование (14,4 млрд), финансовая и страховая деятельность (13,4 млрд долл. США). Суммарный объём инвестиций, сконцентрированный в перечисленных отраслях, составляет 183,6 млрд долл. США, или 83,7%.

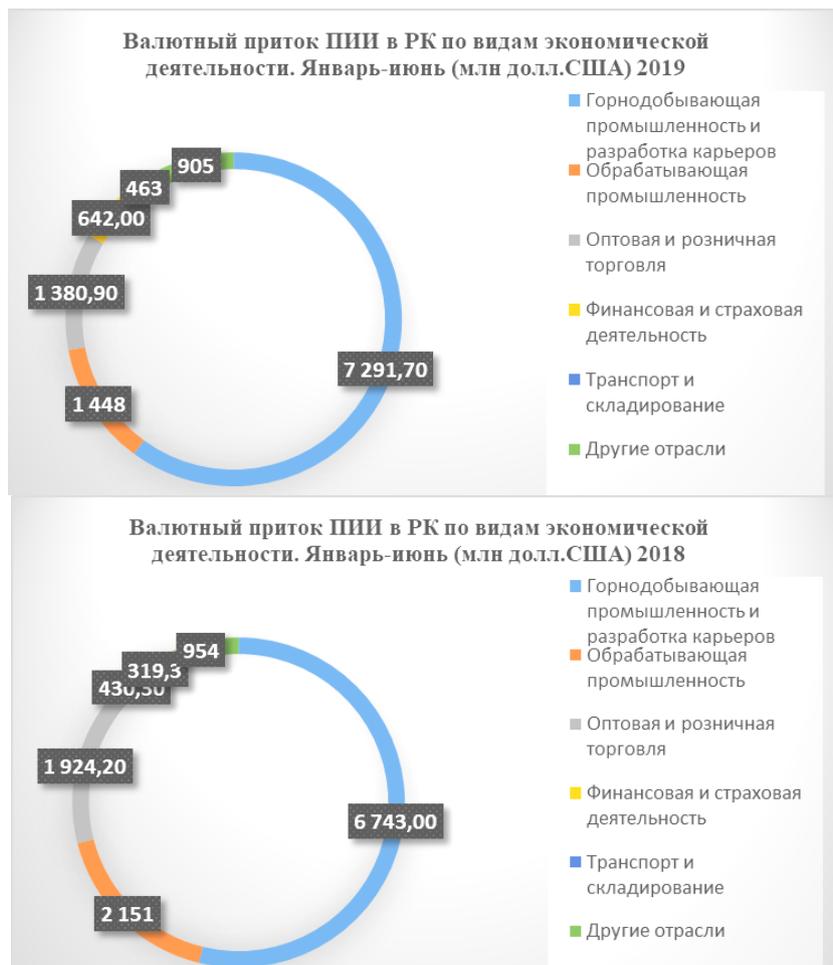


Рисунок 2 - Расчеты на основе данных НБ РК

В заключение следует сказать, что поддержка инвестиционного предпринимательства является одним из приоритетных направлений государственной научно-технической и экономической политики во всех странах с развитой рыночной экономикой.

В развитых странах разработаны пути и формы, с помощью которых осуществляется поддержка инвестиционного предпринимательства. Особенно наглядно это проявляется в таких странах, как США, Япония, Великобритания, Канада, Франция, Израиль, так как при всех особенностях практика решения экономических проблем в этих странах имеет общую основу - активное участие государства в проведении инвестиционной политики.

Основным направлением выгодного и экономического сотрудничества между странами и Казахстаном является привлечение и плодотворное использование прямых иностранных инвестиций в наше государство. Несомненно, при помощи зарубежных инвестиций появляется возможность развить деформированную производственную систему экономики РК, воплотить в реальность новейшие хай-тек производства, усовершенствовать значительные фонды и технически перестроить многочисленные предприятия.

Литература

1. Articlekz.com (Электронный ресурс) - Режим доступа: <https://articlekz.com/article/6051>
2. Primeminister.kz (Электронный ресурс)- Режим доступа: <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/>
3. Официальный сайт НБ РК <https://www.nationalbank.kz/kz>

ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА 2020 ГОД

Каирбекова Д.Е., Абдрахманова Н.Б.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Одной из составляющих бухгалтерского учета на предприятии является учет заработной платы.

Заработная плата - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Учет зарплаты включает в себя следующие этапы:

- учет и расчет трудового времени сотрудников;
- начисление заработной платы, больничных, отпусков и оформление соответствующей документации;
- начисление и перечисление налогов, взносов и отчислений, дополнительных удержаний, предусмотренных законодательными актами РК и актами работодателя;
- отражение операций по начислению зарплаты в бухгалтерском и налоговом учете;
- выплата заработной платы;
- формирование отчетности по выплатам заработной платы.

Зарплата включает в себя не только основной оклад (ставку), но также премии, надбавки за вредные условия труда и другие виды доплат за условия работы.

Начисленная сумма доходов сотрудников отражается на счете учета типового плана счетов, утвержденного Приказом МФ РК от 23 мая 2007 года № 185: 3350 - «Краткосрочная задолженность по оплате труда». Учет заработной платы ведется типовыми корреспонденциями счетов, утвержденные приказом Министра финансов РК от 23 мая 2007 года № 185, по учету оплаты труда работников, а также налогов и социальных платежей представлены в таблице 1:

Таблица 1

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Д-т	К-т
Начислена заработная плата и другие доходы работникам:		
- административно-управленческого персонала	7210	3350
- сферы сбыта	7110	3350
- работникам основного производства	8110	3350
- работникам, осуществляющим производство полуфабрикатов	8210	3350
- работникам вспомогательного производства	8310	3350
- работникам, осуществляющим обслуживание производства	8410	3350
Удержан ИПН с доходов работников	3350	3120
Удержаны ОПВ с доходов работников	3350	3220
Начислены СН, СО и ОСМС с доходов работников:		
- административно-управленческого персонала	7210	3150, 3210, 3190

- сферы сбыта	7110	3150, 3210, 3190
- работников основного производства	8110	3150, 3210, 3190
- работников, осуществляющих производство полуфабрикатов	8210	3150, 3210, 3190
- работников вспомогательного производства	8410	3150,321 0,3190
- работников, осуществляющих обслуживание производства	8410	3150,321 0,3190
Начислены ОПВ с доходов работников:		
- административно-управленческого персонала	7210	3220
- сферы сбыта	7110	3220
- работников основного производства	8110	3220
- работников, осуществляющих производство полуфабрикатов	8210	3220
- работников вспомогательного производства	8310	3220
- работников, осуществляющих обслуживание производства	8410	3220
Начислен резерв по отпускам работников:		
- административно-управленческого персонала	7210	3430

Начисленные доходы работников учитываются при расчете средней заработной платы. Порядок расчета средней заработной платы определен Приказом Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 24 сентября 2019 года № 510. Средняя заработная плата применяется при расчете отпускных, компенсации за неиспользованный трудовой отпуск и т.д.

При выборе систем оплаты труда работников следует исходить из того, что системы должны обеспечить материальную заинтересованность работников в повышении производительности труда и быть экономически обоснованными.

Основными принципиальными требованиями, предъявляемыми к системам оплаты труда работников, являются обеспечение равной оплаты за равный труд и усиление ее зависимости от результатов деятельности, как отдельного работника, так и от эффективности деятельности предприятия в целом.

Порядок и сроки выплаты заработной платы регулируются статьей 113 ТК РК и другими законодательными актами.

Выплата заработной платы производится не реже одного раза в месяц, но не позже первой декады следующего месяца. Дата выплаты предусматривается трудовым договором. В случае совпадения дня выплаты с выходным днем, выплата производится накануне.

Если работодателем выплата заработной платы не была произведена в полном объеме и в сроки, установленные трудовым договором, то работодатель несет административную ответственность (уплату штрафа) в соответствии со статьей 87 Кодекса «Об административных правонарушениях».

Также работодатель выплачивает работнику пеню за каждый календарный день задержки выплаты заработной платы. Размер пени рассчитывается исходя, из официальной ставки рефинансирования Национального Банка РК и начисляется за

каждый просроченный календарный день, начиная со следующего дня, когда выплаты должны быть, произведены, и заканчивается днем выплаты.

В системе оплаты труда с сотрудниками ежегодно появляются новшества, 2020 год не исключение. Одним из изменений появились в системе обязательного социального медицинского страхования.

Система обязательного социального медицинского страхования (ОСМС) функционирует на территории РК с 2017 года. Именно с 2017 года началась уплата отчислений работодателями в данной системе. Отчисления уплачиваются за счет работодателей в пользу работников по установленным ставкам в установленных пределах. Однако почти ежегодно меняются размеры ставок, либо вносятся иные изменения.

С 2020 года помимо уплаты отчислений за счет работодателя, в системе начинает участвовать и другая «сторона» плательщиков: работники, физ. лица по договорам ГПХ, ИП в свою пользу и другие – все эти категории начинают уплачивать медицинские взносы в свою пользу за счет собственных средств.

В 2017 году ставка отчислений на ОСМС составляла 1%. Однако уже при принятии Закона «Об обязательном социальном медицинском страховании» от 16 ноября 2015 года № 405-V, в статье 27 была заложен ее постепенный рост. Так в 2018 году ставка увеличилась с 1% до 1,5%.

С 2020 года ставка увеличилась до 2%. Таким образом, сейчас, при расчете отчислений на ОСМС, необходимо применяться ставку 2% к объекту исчисления.

Не менее значимое изменение в системе ОСМС 2020 года - начало осуществления взносов на ОСМС (ВОСМС) плательщиками в свою пользу. Плательщиками взносов является утвержденный перечень категорий, одна из которых – это работники.

Работники уплачивают взносы за свой счет и в свою пользу, при этом исчислением и перечислением взносов занимается работодатель. На 2020 год установлена ставка взносов – 1%. Данная ставка взносов ОСМС с 1 января 2021 года будет изменена для работников и физических лиц по договорам ГПХ-2%.

Объектом исчисления взносов являются доходы, начисленные работодателем, за исключением тех доходов, которые освобождены от уплаты ОСМС. Для объекта исчисления взносов установлен верхний предел 10 МЗП (в 2020 году 425 000 тенге). Нижний предел отсутствует.

Начисленная зарплата служит базой для исчисления регламентированных взносов, налогов и удержаний, а также для других удержаний с доходов сотрудника, например, по исполнительному листу, страховым взносам и т.д.

При расчете регламентированных налогов, взносов и отчислений необходимо учитывать факторы, влияющие на их расчет.

К факторам, оказывающим влияние на расчет индивидуального подоходного налога и обязательных пенсионных взносов, относятся:

- Справка об инвалидности работника — влияет на расчет индивидуального подоходного налога и обязательных пенсионных взносов;
- Статус родителя (опекуна, попечителя) ребенка-инвалида, инвалида детства - не облагаются ИПН доходы в размере не более 75 МЗП (с 2019 года 882 МРП);
- Достижение пенсионного возраста - для данной категории работников удержание ОПВ не производится;
- Гражданство сотрудника — с доходов сотрудников-нерезидентов ОПВ не удерживаются.

При расчете ИПН не применяется налоговый вычет в размере 1 МЗП. При расчете ИПН предоставляются налоговые вычеты, порядок применения которых

определен Налоговым Кодексом РК. Например, вычет в размере 1 МЗП, на соответствующий месяц, направленные на погашение вознаграждения по жилищным займам и т.д.

Одним из изменений является исключение взнос ОСМС(ВОСМС) из расчета социального налога(СН). Теперь при определении объекта налогообложения СН, из дохода работника также исключаются и взносы на ОСМС. Данное изменение содержится в пункте 3 статьи 484 НК РК: «Статья 484. Объект налогообложения СН»

3. Из объекта налогообложения исключаются:

-ОПВ;

-взносы на ОСМС;

-доходы, установленные в п1 статьи 341 НК, за исключением доходов в пп10) п1 статьи 341 НК, а также доходов в пп53) п1 статьи 341 НК в части доходов работников, являющихся гражданами РК;

-доходы, установленные в пп10) п1 статьи 654 НК РК;

-выплаты, производимые за счет средств грантов»

Норма по исключению взносов на ОСМС при расчете СН содержалась в статье еще с момент принятия Кодекса РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» от 25 декабря 2017 года № 120-VI, но ее введение в действие было отложено до 2020 года (до начала осуществления взносов). Таким образом, теперь, при определении объекта налогообложения СН, из дохода работника исключаются не только обязательные пенсионные взносы, но и взносы на ОСМС.

Рассмотрим, на примере как производится расчет заработной платы работника в 2020 году с учетом принятых и введенных в действие изменений этого года:

- Изменение ставки отчислений на ОСМС;

- Ввод взносов на ОСМС;

- Исключения размера ВОСМС при определении объекта исчисления СН.

Пример. Условия: Доход работника Ивановой И. И. в январе 2020 года составил 100 000 тенге. Для наглядности выполним расчет заработной платы в сравнении с предыдущим годом, данные представлены в таблице 2:

Таблица 2

Показатель	2019 год		2020 год	
ОПВ	100 000*10%	10 000	100 000*10%	10 000
ИПН	(100 000-10 000-42 500)*10%	4 750	(100 000-10 000-42 500)*10%	4 750
СО	(100 000-10 000)* 3,5%	3150	(100 000-10 000)* 3,5%	3 150
СН	(100 000-10 000)*9,5%-3150	5400	100 000-10 000-1000 =89 000*9,5% =8 455-3150	5 305
ОСМС	100 000* 1,5%	1500	100 000*2%	2 000
ВОСМС	-		100 000*1%	1 000
За счет работодателя		10050		10 455
За счет работника		14750		15 750
Сумма «на руки»		85250		84 250

Помимо обязательных налогов и взносов, работодатель имеет право удерживать другие суммы с доходов работника, согласно внутренним актам работодателя или законодательным актам.

В соответствии со статьей 115 Трудового Кодекса РК дополнительные удержания из заработной платы работника могут производиться в следующих случаях:

- по исполнительному листу. Например, выплата алиментов;
- погашения задолженности перед организацией (по решению работодателя с письменным уведомлением работника);
- погашения неизрасходованных и своевременно не возвращенных подотчетных сумм, либо в случае непредоставления подтверждающих расходы документов;
- при досрочном расторжении трудового договора, работник возмещает затраты работодателя, связанные с обучением работника, пропорционально недоработанному сроку (согласно договору обучения);
- возмещения не отработанного аванса, выданного работнику в счет заработной платы; в иных случаях при наличии письменного согласия работника.

Согласно статье 115 ТК РК, общий размер ежемесячных обязательных и дополнительных удержаний не может превышать 50% заработной платы работника.

Таким образом, малейшие изменения оплаты труда необходимо производить и оформлять в соответствии со ст. 48 ТК РК. Система оплаты и стимулирования труда работников определяется условиями коллективного договора, трудового договора и (или) актами работодателя.

Система оплаты труда должна обеспечить долю основной заработной платы (относительно постоянной части заработной платы) не менее 75 процентов в среднемесячной заработной плате работников без учета единовременных стимулирующих выплат.

Система оплаты труда работников организаций, содержащихся за счет государственного бюджета и сметы (бюджета) Национального банка Республики Казахстан, устанавливается нормативными правовыми актами Республики Казахстан.

Условия оплаты труда, определенные трудовым, коллективным договорами, соглашениями, актами работодателя, не могут быть ухудшены по сравнению с условиями, установленными Трудовым кодексом и иными нормативными правовыми актами Республики Казахстан.

Литература

1. Заработная плата: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=38910832
2. Качкова О.Е., Бухгалтерский финансовый учет, 2014 г.
3. Драгункова Н.В., Сперанский А.А., Оптимизация системы оплаты труда и материального стимулирования, 2014 г.
4. Пашуто В. П., Организация, нормирование и оплата труда на предприятии, 2016 г.
5. Рофе А. И. Экономика труда, 2018 г.

ПАНДЕМИЯ “2020” - ИЗМЕНИВШИЙСЯ МИР

Капар А.К.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Пандемия - является наиболее опасной формой, то есть эпидемия, охватывающая подавляющую часть мира. Обычно под пандемией подразумевают

болезнь, принявшую массовый, повальный характер, поражающую значительную часть всего населения, первоначально, почти всё население. Согласно критериям ВОЗ, пандемия - распространение нового заболевания в мировых масштабах. В данной статье пойдет речь о коронавирусной пандемии 2020, которая диктовала свои правила, охватывая весь мир. Как мы знаем коронавирусная пандемия стала одной из самых известных пандемии мира. Итак, здесь мы рассмотрим что такое коронавирусная пандемия, как она повлияла на туристическую отрасль, а также какие технологии она ввела в нашу жизнь. COVID-19 – инфекционное заболевание, вызванное новым видом коронавирусов, которым человек предположительно заразился от животных. Точный источник заражения на данный момент еще не установлен.

Туристическая отрасль – одна из тех отраслей экономики, которая в числе первых попала под удар новой коронавирусной инфекции. Речь идет об ударе не только вирусном, медицинском – но и ударе финансовом – из-за распространения COVID-19 по всему миру текущие туры пришлось прервать, а запланированные на более поздний срок – отменить или перенести. В таких условиях туроператоры, турагенты, перевозчики и другие участники рынка туристических услуг понесли серьезные убытки.

С какими трудностями столкнулись туркомпании, какие меры поддержки им оказывает государство и каковы перспективы развития туризма в ближайшие месяцы, рассмотрим подробнее. Туристическая сфера начала испытывать проблемы не в марте, а еще в начале года – после начала эпидемии в Китае и скорого закрытия с ним, а потом – и с другими странами. «Проблемы с поездками клиентов ощутились, когда вирус начал бушевать в Китае. Многие аэропорты мира начали закрываться уже в январе-феврале. Какие-то билеты сгорали, какие-то можно было перебронировать на другие направления. Авиакомпании, одна за другой, отменяли рейсы в зависимости от закрытия границ на карантин, а людям нужно было летать. По работе, по учебе, даже просто вернуться домой в Казахстан перед массовым мировым карантин, пока он не добрался до нас». Авиакомпании сейчас переживают самый масштабный кризис за всю историю. И если государственные компании могут надеяться на поддержку правительства, то частным приходится хуже всего, часть компаний и вовсе обанкротится. В любом случае, спрос на перелеты у людей останется, и когда границы откроют, пассажиропоток начнет восстанавливаться. Точные прогнозы давать рано, пока не ясно когда закончится пандемия. Понимая, что турбизнес сам не сможет справиться с возникшими трудностями, государство решило ввести ряд мер поддержки – преимущественно для малого и среднего бизнеса, ИП. Полный перечень актуальных мер поддержки для предприятий туристской отрасли было сформировано и представлено в середине мая. В него включены как общие меры, предусмотренные для всех отраслей, наиболее пострадавших из-за пандемии, так и специальные. В частности, речь идет о (об): субсидиях для туроператоров на возмещение убытков, связанных с авиаперевозками (на возмещение затрат, связанных с невозвратными тарифами по авиаперевозкам, а также с организацией вывоза туристов из иностранных государств с неблагоприятной эпидемиологической обстановкой;

- доступе к фонду персональной ответственности туроператора (возможность использовать накопленные средства ФПО для возврата денежных средств туристам);
- взносе туроператоров в сфере выездного туризма в резервный фонд Ассоциации "Турпомощь" на 2020 год;
- возврате средств при отмене и переносе мероприятий (касается отмены, замены или переноса проводимого организацией исполнительских искусств или музеем зрелищного мероприятия);

- продлении лицензий и разрешений, в том числе на розничную продажу алкоголя (продление действия срочных лицензий и иных разрешений, сроки действия которых истекают в период с 15 марта по 31 декабря 2020 года и действие которых продлевается на 12 месяцев);
- беспроцентных кредитах на выплату зарплат (кредиты предоставляются по ставке 0% первые 6 месяцев и 4% – в последующие полгода);-- субсидировании доступа субъектов МСП к заемным средствам по льготной ставке (заем и рефинансирование кредитов по сниженной ставке 8,5% для ИП, микропредприятий и малого бизнеса);
- отсрочке по арендным платежам (возможность заключения допсоглашений к договорам аренды госимущества, заключенным с субъектами МСП, предусматривающих отсрочку уплаты арендных платежей в 2020 году);
- моратории на банкротство (мораторий сроком на полгода организациям из числа отраслей, признанных пострадавшими от пандемии);
- моратории на налоговые санкции (запрет на санкции за несвоевременную подачу документов);
- моратории на проверки (налоговые, таможенные, выездные) (приостановление до 1 июня проведения всех выездных проверок, за исключением внеплановых проверок, основанием которых является причинение вреда жизни, здоровью граждан, возникновение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера). Кроме этого можно отметить пять важных причин по которым можно сказать что туристическая отрасль справится с коронавирусной пандемией:

1. После восстановления, спрос на путешествие станет еще выше, чем когда-либо. Когда нет никаких гарантий, сложно представить мир после пандемии, в котором люди не будут путешествовать вновь. В течение нескольких месяцев они находились на карантине в своих домах и, скорее всего, были вынуждены отменить хотя бы одну, а то и несколько запланированных поездок. Не говоря уже о том, что многие морально вымотаны и ищут способы найти вдохновение и радость.

Итак, эксперты отметили, что туризм готов к «турбо-восстановлению», как только общество вернется к нормальной жизни. Как быстро всё восстановится будет зависеть от нескольких факторов, включая восстановление экономики и, что наиболее важно, - изменение тенденций в области в сфере занятости.

2. Вполне вероятно, что большое количество отелей внедрят цифровые технологии. Находясь в условиях, когда персональный сервис оказать невозможно, у отельеров не остается других опций, кроме как перейти в онлайн для поддержания бизнеса и привлечения клиентов. Я имею в виду не то, что управленцы не вложили достаточно средств в развитие цифрового пространства, а то, что это может послужить стимулом именно для расширения охвата. С точки зрения турагентств, уже видны значительные изменения в мышлении, направленные в сторону цифрового маркетинга. Для того, чтобы компенсировать упущенное время при закрытии отеля, наши клиенты удваивают усилия, направленные на развитие цифровых технологий чтобы сохранить позиции и общаться с будущими гостями. По тому, как идут дела, я считаю, что как только все начнут восстанавливаться, отели будут использовать любую возможность, чтобы отличаться от других. И эта возможность – интернет.

3. Многие отельеры извлекли уроки из прошлых ошибок. Для большинства специалистов, особенно тех, кто находится на руководящих должностях, COVID-19 не самая первая схватка с глобальным кризисом – они уже несколько раз проходили этот нелёгкий путь. На самом деле, мы сталкивались со многим. Например, снижение показателей в результате финансового кризиса 2007-2009.

Вместо того, чтобы понизить тарифы для создания спроса, отельеры жертвуют загрузкой и держат под контролем лишь один показатель: среднюю цену. Полагаясь на

опыт, они знают, что тем, кто сохраняет тарифы, будет гораздо проще восстановиться после рецессии, в то время как компаниям, снижающим цены, будет сложнее восстановить прибыльность. Еще один урок касается влияния продаж и маркетинга. Даже во времена финансовой нестабильности, эти каналы играют ключевую роль в поддержании лояльности, успешной коммуникации с будущими гостями и получении новой доли рынка. Сокращение этих статей расходов может скорректировать бюджет, но большинство специалистов знают, что долгосрочные альтернативные издержки не стоят того.

На самом деле, сейчас то самое время, когда нужно наладить стратегии продаж, что станет вашим преимуществом, как только всё начнет восстанавливаться.

4. Местный туризм может удержать нас на плаву. Даже если люди не будут путешествовать на далекие расстояния из-за страха после пандемии, спрос на отели вряд ли исчезнет просто так. Вполне вероятно, что планы у людей касательно путешествий скорректируются. И если мы успеем адаптировать маркетинговые стратегии и перепрофилировать их на передвижения и путешествия на короткие расстояния, то большинство отелей найдут клиентов (включая корпоративных и групповых), чтобы сохранить прибыльность, пока мир не будет готов для путешествий на далекие расстояния.

5. Китай уже давно продемонстрировал признаки восстановления. Чтобы закончить на позитивной ноте, нам всего лишь нужно посмотреть на регионы Китая и его медленный, но устойчивый спрос на перемещение. По данным STR, отели материкового Китая 28 марта достигли уровня суточной загрузки 31,8%, что является ростом с минимума в 7,4% в начале февраля. Китайская компания Huazhu Group, которая управляет более чем 2000 отелей в стране, сообщила о заполняемости в 62% на своих операционных в своих объектах управления, по сравнению с однозначной загрузкой не более 10% всего пару недель назад. Хотя и США отстают от Китая на пару месяцев, это, безусловно, хорошая новость, и мы можем надеяться на лучшее.

Наконец, Ковид-19, похоже, ускоряет распад давно устоявшихся моделей и методов работы, а это может сказаться на будущем офисных башен и бизнес-центров, крупных городов и общественного транспорта, не говоря уже о многом другом. Результаты всего этого и последствия для экономики могут оказаться столь же радикальными, как и вызванные Чёрной смертью 1347 года.

В конечном счете, долгосрочные последствия этой пандемии — как и всех предыдущих — просто неизвестны тем, кому суждено их пережить. Но так же, как пандемии прошлого сформировали мир, в котором мы живем, так и эта пандемия наверняка изменит мир, в котором суждено жить нам, нашим внукам и правнукам.

Литература

1. Интернет-источник: <http://www.inosmi.info/tri-pandemii-izmenivshie-mir.html>
2. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%8>
3. https://vk.com/wall-76816408_3738

БЕНЧМАРКИНГ-БИЗНЕС-ПРОЦЕСТЕРДІ ЖЕТІЛДІРУ ҚҰРАЛЫ

Карипова А.М.

(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Бүгінгі таңда бизнесте белгілі Бенчмаркинг АҚШ-та өткен ғасырдың жетпісінші жылдарында жасалды, бірақ оның негізгі тұжырымдамалары әлдеқайда ертерек белгілі болды. Бенчмаркинг (анықтамалық бағалау, ағылш. benchmarking) - өз жұмысын жақсарту мақсатында кәсіпорынның тиімді жұмыс істеуінің қолда бар мысалдарын айқындау, түсіну және бейімдеу процесі ретінде эталондық көрсеткіштер негізінде салыстырмалы талдау. Талдау екі процесті қамтиды: бағалау және салыстыру. Әдетте, тікелей бәсекелестер мен басқа ұқсас салаларда жұмыс істейтін фирмалар компанияның өз өнімдері мен жұмыс әдістерін жетілдірудің мүмкін жолдарын анықтау үшін қолданатын "ең жақсы" өнімдер мен маркетинг процесі үлгі ретінде қабылданады. Бенчмаркинг компания қызметінде "Best Practice" - бизнес жүргізудің үздік тәжірибесін іздеуге, бағалауға және пайдалануға бағытталған жүйелі қызмет болып табылады.

Бенчмаркинг ұғымының көптеген түсіндірмелері бар: бәсекеге қабілеттілік тұжырымдамасының эволюциялық даму өнімінен бастап өнім немесе қызмет сапасын жақсарту бағдарламасына дейін. Бенчмаркинг-бұл озық компаниялардың тәжірибесін зерделеу негізінде ұйымның өнімдерін, қызметтерін және процестерін жетілдірудің тұрақты және жүйелі процесі.

Қазіргі түсіндірмедегі бенчмаркинг әдістемесі 1972 жылы Кембридждегі (АҚШ) стратегиялық жоспарлау институты бизнестің тиімділігін бағалау үшін жасалған деп саналады. Алғаш рет "Rank Xerox" компаниясы 1979 жылғы ауыр дағдарыс кезінде жапондық өнімдермен салыстырғанда өз өнімдерінің шығындары мен сапасын талдау үшін бенчмаркингті мақсатты түрде қолдана бастады. Қазіргі уақытта бенчмаркинг консалтингтің ең тиімді бағыттарының бірі болып саналады.

Бенчмаркингтің мәні бәсекелестердің тәжірибесіндегі ең жақсысын үнемі зерттеу, бәсекелес компанияның көрсеткіштерін өз бизнесінің көрсеткіштерімен салыстыру болып табылады. Бенчмаркинг өз бизнесінде тек өз саласында ғана емес, басқа компаниялардың үздік тәжірибесін анықтауға және пайдалануға мүмкіндік береді. Тәжірибе көрсетіп отырғандай, үздік әлемдік компаниялардың немесе сала көшбасшыларының тәжірибесі арқылы өз фирмасына көзқарас басқару тиімділігін арттыру үшін жаңа бағдарлар табуға және мынадай стратегиялық сипаттағы аса маңызды мәселелерді шешуге мүмкіндік береді:

- Компанияның қолда бар ресурстары оңтайлы пайдаланыла ма?
 - Өнімнің/қызметтің өзіндік құны мен жалпы логистикалық шығындарды қысқартуға бола ма?
 - Неліктен менің компаниямдағы Еңбек өнімділігі шетелдік бәсекелеске қарағанда әлдеқайда төмен?
 - Компания бөлімшелерінің өзара іс-қимылын қалай дұрыс құруға болады? Мұны ең жақсы компаниялар қалай жасайды?
 - Біздің саладағы компанияларда логистиканы ұйымдастырудың қандай тәсілдері тиімді?
 - Логистиканың тиімділігін бағалау үшін қандай көрсеткіштер бар және салыстыру үшін эталондарды қалай таңдауға болады?
- және т. б.

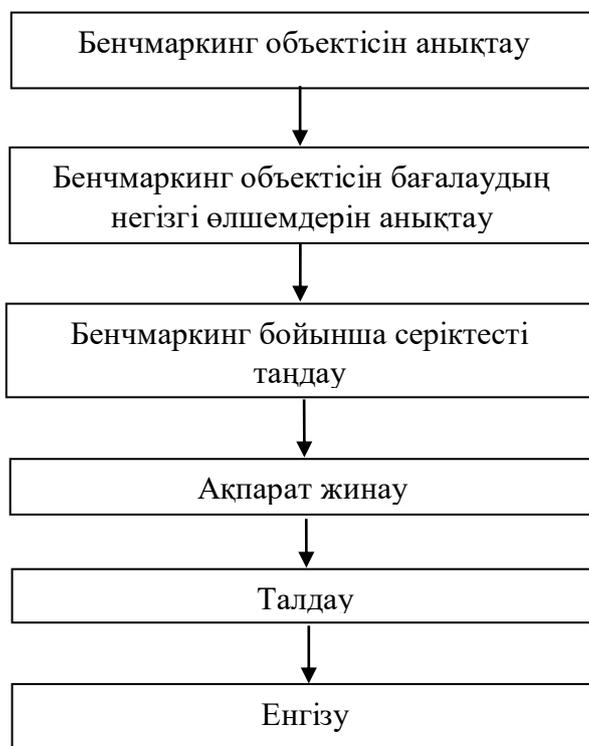
Салыстыру объектілеріне байланысты бенчмаркинг бірнеше түрге бөлінуі мүмкін:

Ішкі бенчмаркинг – бенчмаркингтің бұл түрінде ұйым ішіндегі процестерді (өнімдерді, қызметтерді) салыстыру жүзеге асырылады. Нысан ретінде жақын немесе ұқсас процестер (өнімдер, қызметтер) таңдалады. Ішкі эталонмен деректерді жинау өте оңай, бірақ салыстыру мүмкіндіктері шектеулі және нәтижелер біржақты болуы мүмкін.

Бәсекелі бенчмаркинг - салыстыру жергілікті, өңірлік немесе халықаралық нарықта жұмыс істейтін тікелей бәсекелестермен (ұсынылатын өнімдер немесе қызметтер бойынша) жүргізіледі. Бенчмаркингтің бұл түрі үшін нарықтың басқа "деңгейінде" тұрған бәсекелестерді таңдау қажет. Мысалы, жергілікті нарықта жұмыс істейтін ұйым салыстыру үшін халықаралық нарықта жұмыс істейтін ұйымды таңдай алады. Бұл жағдайда салыстыру кезінде алынған мәліметтер неғұрлым негізделген және маңызды болады, бірақ оларды алу өте қиын.

Функционалды бенчмаркинг-жеке ұйымның процестерін басқа ұйымның ұқсас процестерімен салыстырады, бірақ басқа қызмет саласында жұмыс істейді. Бенчмаркингтің осы түрімен ақпарат алудың этикалық және заңды әдістерін қолдана отырып, аз күш-жігермен объективті және маңызды деректерді алуға болады.

Жалпыланған бенчмаркинг-бенчмаркингтің бұл түрі үшін өз сегментінде ең жақсы процестер мен тәсілдерге ие ұйымдар таңдалады. Мұндай ұйымдар қызмет туралы ақпаратты ашық жариялайды (мысалы, Toyota өндірістік жүйесі бойынша немесе Motorola компаниясының 6-сигма жүйесі бойынша жарияланымдар болуы мүмкін). Осы процестер мен тәсілдердің ішінен ең қолайлысын зерттеу және салыстыру үшін таңдалады. Содан кейін олар өз ұйымдарының жағдайына бейімделеді. Бенчмаркинг процедурасының өзі бірнеше сатыда жүзеге асырылады (1 сурет).



1 - сурет. Бенчмаркинг рәсімін жүргізу кезеңдері

Бенчмаркингті қолдану төрт дәйекті әрекеттен тұрады: жеке бизнес-процестердің егжей-тегжейін түсіну. Басқа компаниялардың бизнес-процестерін талдау. Олардың процестерінің нәтижелерін талданған компаниялардың нәтижелерімен салыстыру. Үзілісті қысқарту үшін қажетті өзгерістерді енгізу. Осыдан бенчмаркинг түрлері ерекшеленеді. Мұнда тек бірнешеуін келтірейік: ішкі-компания бөлімшелерінің жұмысын салыстыру; бәсекелестік-өз кәсіпорнын әртүрлі параметрлер бойынша бәсекелестермен салыстыру; жалпы - компанияны таңдалған параметрлер бойынша жанама бәсекелестермен салыстыру; функционалды-функцияларды салыстыру (сату, сатып алу және т.б.).

Еуропада бенчмаркингтің қолданылуы мен танымалдығы әлі де қалыпты. Әртүрлі елдердегі бизнес-процестерді түсінудегі елеулі айырмашылықтар оның экономиканың түрлі секторларындағы бизнес-процестерге енгізілуін айтарлықтай баяулатады. Бенчмаркинг-бұл басқа фирмалардың не істейтінін анықтау өнері, сонымен қатар олардың жұмыс әдістерін зерттеу. Бұл қарапайым тыңшылық сияқты көрінуі мүмкін, бірақ айтылғанның бәрі бизнес этикасына сәйкес келеді. Бенчмаркинг тек бәсекелес кәсіпорындардың ғана емес, сонымен қатар басқа салалардағы алдыңғы қатарлы фирмалардың қызметін салыстыру идеясына негізделген. Тәжірибе көрсеткендей, бәсекелестер мен табысты компаниялардың тәжірибесін сауатты пайдалану шығындарды азайтуға, кірісті арттыруға және ұйымыңыздың стратегиясын таңдауды оңтайландыруға мүмкіндік береді.

Шын мәнінде, бенчмаркинг — бұл стратегиялық жоспарлаудың балама әдісі, онда тапсырмалар қол жеткізілгеннен емес, бәсекелестердің көрсеткіштерін талдау негізінде анықталады. Бенчмаркинг технологиясы стратегияны әзірлеуді, салалық талдауды және бәсекелестерді талдауды бірыңғай жүйеге біріктіреді. Бенчмаркинг әдістерін түсіну үшін оның стратегиялық жоспарлаумен байланысын анықтау қажет. Қызмет бағыттарын таңдау, ресурстарды орналастыру және қызмет бағыттары арасындағы байланысты іздеу үшін компания өз саласының стратегиялық ерекшеліктерін түсінуі керек. Сондықтан салалық талдау стратегияны әзірлеудегі алғашқы қадам болып табылады. Ол бәсекелестіктің дәрежесі мен сипатын, клиенттердің мінез-құлқы мен сатып алу қабілеттерін, жеткізушілердің мінез-құлық үлгілерін, салаға кіру кедергілерін, өнімдер мен қызметтерді ауыстыру қауіптерін және басқа да ерекшеліктерді зерттеуді қамтиды. Салалық талдау сала бойынша орташа пайда әлеуетін есептеу үшін материал береді және кейбір компаниялардың басқалармен салыстырғанда артықшылық себептерін анықтауға көмектеседі.

Табысты тәжірибе іздеуде компаниялар ең алдымен бәсекелестерге назар аударады: бәсекелес компаниялар бір-бірінің әр қимылын бақылайды. Егер бәсекелес сізден нарықтағы үлесті алса, онда ол одан жақсы жұмыс істейтініне сенімді. Сондықтан компаниялар көбінесе бәсекеге қабілетті бенчмаркингті пайдаланады-өз өнімдері мен бизнес-процестерін тікелей бәсекелестердің ұқсас позицияларымен салыстырады.

Бенчмаркингтің негізін қалаушы деп жапондықтарды есептейді. Олар өздерінің күшті және әлсіз жақтарын анықтау үшін еуропалық және американдық тауарлар мен қызметтерді мұқият зерттеп, содан кейін арзан бағамен ұқсас нәрсені шығарды. Бұл ретте жапондар технологиялар мен ноу-хауды бизнестің бір саласынан екіншісіне сәтті көшірді.

Батыста бенчмаркинг 1970 жылдардың соңында белсенді қолданыла бастады. Осы уақытта жапондық кәсіпорындар американдықтарды қатты қысып тастады, ал Хегох компаниясы, атап айтқанда, көшіру аппараттары нарығындағы өз үлесін күрт жоғалтудың себептерін іздей бастады. Сонымен, компания жапондық Fuji компаниясының тәжірибесін егжей-тегжейлі зерттеді. Хегох Топ-менеджерлері тіпті

біраз уақытқа Жапонияға техникалық жетістіктерді ғана емес, сонымен қатар әртүрлі компаниялар, соның ішінде бизнестің басқа салаларынан енгізілген менеджмент саласындағы жаңалықтарды зерттеу үшін көшті. Осы тәжірибені қолдану Херох-қа шығындарды азайтуға, еңбек өнімділігін арттыруға және т.б. мүмкіндік берді, содан бері бенчмаркинг Херох бизнес стратегиясының бөлігі болды.

Жапонияда, АҚШ-та және басқа елдерде бенчмаркинг бағдарламалары мемлекеттің қолдауымен дамуда. Мұндай тәжірибе алмасудың арқасында жалпы ел экономикасы жеңіске жетеді деп саналады.

Бенчмаркинг қызметті жетілдірудің жиі қолданылатын құралдарының бірі болып табылады, бұл ретте оны пайдалану бизнес-процестердің тиімділігінде сапалы "серпіліс" бере алады. Бенчмаркингті пайдаланатын компаниялар шеңбері жылдан жылға кеңеюде, мысалы, бенчмаркинг бойынша бірнеше жоба энергетика саласын қайта құрылымдау шеңберінде өткізілді.

Бенчмаркингке қызығушылық отын, қаржы, телекоммуникациялық компанияларда да бар. Бұл ретте бенчмаркинг жүргізу технологиясының қарапайымдылығы оны ерекше дайындықсыз қолдануға мүмкіндік береді, бірақ сонымен бірге бенчмаркингке тән проблемаларды да ұмытуға болмайды: салыстыруға келмейтіндерді — көлемдердің, технологиялардың, адам факторының сәйкессіздігін салыстыруға болмайды; көшіру ұтыс емес — біз басқаның тәжірибесін зерделеп жатқанда, көшбасшылар жаңа бизнес-процестерді ойлап табады.

Алайда, бенчмаркингтің сөзсіз артықшылықтарының бірі-өзін сырттан қарау мүмкіндігі, бұл ұйымның қазіргі бәсекелестік ұстанымдары туралы объективті түсінік береді. Бұл ретте, өзінің тиімділігін дәлелдеген менеджменттің жаңа идеяларын, қағидаттары мен құралдарын алу мүмкіндігі пайда болады, бұл жалпы компаниядағы инновациялық қызметті қолдайды, бұл бүгінгі жағдайда өте маңызды.

Әдебиет

1. С.Т. Купешова. Инновациялық менеджмент: Оқулық. Алматы: ЖСПРПБК «Дәуір», 2011. - 203 бет.
2. Бердалиев К.Б. Стратегиялық менеджмент. Оқулық. Алматы: Қазақстан Республикасы Жоғары оқу орындарының қауымдастығы, 2011. - 317 бет.
3. Андерсен Бьёрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Пер. с англ. С.В. Ариничева / Науч. ред. Ю.П. Адлер. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. - 272 с.
4. <http://www.management.com.ua/ct/ct048.html>

ОӘЖ 369.041

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ХАЛҚЫНЫҢ ЗЕЙНЕТАҚЫ ЖИНАҚТАРЫН ЖОСПАРЛАУ МӘДЕНИЕТІН ДАМУ

Карипова А.М., Нурахметова А.Б.
(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Соңғы жылдары БЖЗҚ қызметі мүлдем жаңа сапалық деңгейге көтерілді. Бүгінгі күні бұл мемлекет ЖІӨ-нің шамамен 16% құрайтын активтерді жинақтайтын жоғары технологиялық заманауи қаржы институты. Сонымен қатар, бұл сондай-ақ елдің еңбекке қабілетті тұрғындары үшін зейнетақы капиталын қалыптастыруға көмектесетін, оның қажеттілігін түсіндіретін, болашақта әлеуметтік тұрақсыздықтың алдын алатын әлеуметтік институт. Ұдайы жетілдіріліп отыратын ұйым қызметтерінің

сапасын директорлар кеңесі де, тәуелсіз халықаралық компаниялар да, ең бастысы - оның салымшылары мен алушылары да жоғары бағалайды.

Қазіргі сәтте БЖЗҚ алдында жаңа міндеттер қойылып отыр, олардың шешілуіне жинақтаушы зейнетақы жүйесінің дәйектілігі тәуелді. Біріншіден, бұл зейнетақы қызметіне тең қол жетімділікті, белгіленген зейнетақы қызметтерінің стандарттарын сақтауды қамтамасыз ететін озық тәжірибе стандарттарына сәйкес қызметтерді сапалы көрсету, бұл өз кезегінде қордың бизнес-процестері сапа менеджменті жүйесінің стандарттарына сәйкес болған жағдайда мүмкін болады. Бұл тапсырма жүйелі түрде жүзеге асырылуда - қор өз салымшылары мен алушыларына далалық қызметті дамыту және Интернет қызметін дамыту арқылы тікелей және қашықтықтан қызмет көрсетеді. Қор мамандары веб-сайт пен мобильді қосымшаның функционалдығын кеңейту бойынша жұмыс жүргізуде. Мысалы, қазіргі уақытта ерікті зейнетақы жарналарын epf.kz сайты арқылы төлеудің техникалық мүмкіндіктерін іске асыру қарастырылуда, бұл салымшылардың осы түрдегі жарналарды төлеуге кететін уақыты мен материалдық шығындарын барынша азайтады. Жүйенің жұмыс істеуі және жаңа жобалардың іске қосылуы ақпараттық қауіпсіздік мәселелеріне ерекше назар аударуды қажет етеді. Сондықтан, әрине, зейнетақы жинақтарының қауіпсіздігі мен салымшылардың жеке деректерінің қауіпсіздігін бірінші кезектегі міндет ретінде қоя отырып, қор үнемі «БЖЗҚ» АҚ-ның ақпараттық инфрақұрылымын және электрондық ресурстарын жақсарту және оларды қорғау бойынша жұмыс жасауы қажет.

БЖЗҚ алдында тұрған тағы бір маңызды міндет - Қазақстан Республикасы тұрғындарының зейнетақы жинақтарын жоспарлау мәдениетін дамыту. Бүкіл әлемде қаржылық сауаттылық негіздері мектептен үйреніледі, ал экономикалық белсенді жаста әр азамат өз бетінше немесе қаржылық консультанттардың көмегімен өзінің кірістері мен шығыстарын жоспарлайды, инвестициялық жоспарлар жасайды және ұзақ мерзімді капиталды қалыптастырады. Біз бұған енді ғана жақындап келеміз және БЖЗҚ-ның халықтың қаржылық және құқықтық сауаттылық деңгейін көтерудегі және жалпы зейнетақымен қамсыздандыру саласындағы рөлі өте жоғары. Қор мамандары клиенттерге жеке зейнетақы жоспарларын құру туралы кеңес бере бастады, адамдар зейнеткерлікке шыққаннан бірнеше жыл бұрын олардың жұмыс мерзімі аяқталғаннан кейін қанша алатындығын болжай бастады. Мұны ерікті зейнетақы жарналары сияқты түрлі құралдарды қолдану арқылы алдын-ала жасау өте маңызды.

Инфляция деңгейінен асатын ЖЗҚ кірістілігінің жоғары деңгейін қамтамасыз ету және зейнетақы жинақтарының нақты мәнде ұлғаюын қамтамасыз ету үшін ЖЗҚ-ның инвестициялық мүмкіндіктерін арттыру үшін ішкі инвестициялық нарықты, оның ішінде туынды құралдар нарығын дамыту қажет; инвестициялық нарықтағы ақшаның құнын барабар көрсететін, Қазақстан Республикасының мемлекеттік бағалы қағаздары (МБК) бойынша кірістің нақты қисығын құру; салымшының таңдауы үшін әр түрлі инвестициялық портфельдерді ұсына отырып, ЖЗҚ-ның инвестициялық стратегияларын ырықтандыру; ЖЗҚ инвестициялық портфолиосының сақталуы мен сапасын жақсартуды ынталандыратын инвестициялық қызметтің тиімділігін кешенді бағалау әдістемесін енгізу.

Ережелерін ескере отырып, зейнетақы заңнамасын және Қазақстан Республикасы азаматтарының біз бағалау әдістемесі жасалған қаржылық тәуекелдерді топтар көздеріне байланысты табыс (1-кесте).

Айт кету керек, зейнетақы саласында гендерлік айырмашылықтар күшейе түсуде. Зейнеткерлікке шығу үшін әр түрлі жас шектері, әр түрлі өмір сүру ұзақтығы, бала туумен және тәрбиелеумен байланысты әйелдердің жұмысындағы үзілістер, жалақыдағы теңсіздік зейнетақы кірістеріндегі айырмашылықты тудырады.

Бүгінгі күні зейнеткерлердің көпшілігінің кірісі бюджеттен төленетін тағайындалған мемлекеттік зейнетақыдан тұрады. 2005 жылғы маусымнан бастап зейнеткерлік жасқа жеткен барлық адамдарға, еңбек өтіліне және зейнетақы жинақтарына қарамастан, бюджеттен базалық зейнетақы төлемдері төленді.

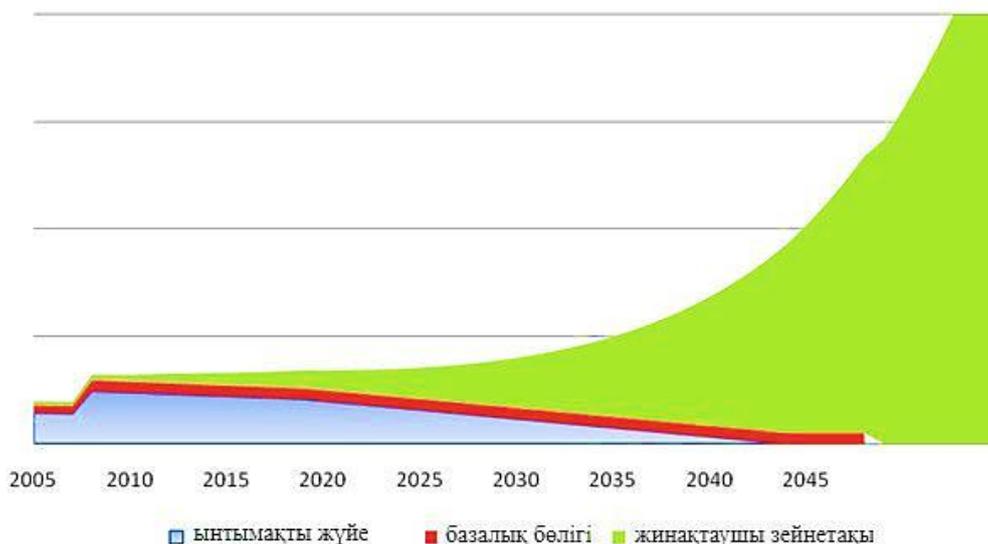
1 кесте. Зейнетақы кірістері мен тәуекелдері

	Зейнеткерлік жыл	Туған жылы	Еңбек өтілі 1998 жылға дейін (жыл)	Мемлекеттік зейнетақы (бюджет)	Қаржыландырылған жүйе бойынша жылдар (максимум)	Тәуекел
1	1998 жылға дейін	Ер-1936 ж дейін Әйел - 1941 ж. дейін	Астам жеткілікті Е>25 жыл Ә>20 жыл	толық көлемде + қосымша сыйақы 15 АЕК-тен 75% дейін	0	-
2	2019 жылға дейін	Ер- 1956 ж. дейін Әйел 1961 ж. дейін	Жеткілікті Е-25 жыл Ә-20 жыл	толық көлемде қосымша пайыздан 60% - 25 АЕК	20	Төмен өсіп келе жатқан
3	2020	Ер - 1956 ж. т. және одан кейінгі Әйел - 1962 ж. т. және кейінірек	Жеткіліксіз	Толық емес (9 АЕК-тен аз) жыл сайын ерлер үшін 2,4% -ға, әйелдер үшін 3% -ға төмендейді	23	Баяу өсіп келе жатқан
4а	2038 және кейінірек	Әйел 1980 ж.	Жоқ	Ақылы емес	40-43	Жоғары
4б	2043 және кейінірек	Ер 1980 ж. т.	Жоқ	Ақылы емес	45-48	Жоғары
5		Ерлер мен Әйелдердің жасына қарамастан	Жоқ	Ақылы емес	қатыспайды	Азаматтар үкімет қандай қауіп-қатерге ұшырайтынын білмейді

Зейнеткерлердің кірістерін деңгей, динамикадағы қайнар көздері мен қауіп-қатерлері бойынша реформаның басталуынан бастап қазіргі уақытқа дейінгі бағалау жүргізіліп, алдағы төрт онжылдықтағы зейнетақы жүйесінің даму болжамы ұсынылды, оның барысында жинақтаушы зейнетақы жүйесі қатты тұлғаны «ауыстыруы» керек (1-сурет).

Алдағы 30-35 жылда зейнеткерлердің кірістеріндегі мемлекеттік компоненттің үлесі үнемі азаяды, ал қаржыландырылатындар, керісінше, өсіп отырады, сайып келгенде бюджеттік компонентті толығымен «алмастырады». Бұл процесс 1-суретте схемалық түрде көрсетілген.

Осыдан маңызды қорытынды жасауға болады: егер жалақының өсу қарқыны жинақтау кезеңіндегі кірістілік мөлшерінен жоғары болса, онда зейнетақы жинақтары есебінен ауыстыру деңгейі еңбекке жарамды жас кезеңінде тұрақты салымдармен де төмен болады. Теория жүзінде жағдайды төлемдер сатысында жоғары кірістіліктің арқасында түзетуге болады. Алайда төлемдер кезеңінде консервативті инвестициялық саясат ықтималдығы жоғары, сондықтан оны түзету екіталай. Керісінше, егер пайда мөлшері жалақының өсу қарқынынан жоғары болса, онда оны ауыстыру коэффициенті жоғары болар еді.



1-сурет. 2005-2045 жылдардағы зейнетақы төлемдерінің құрылымы

Сонымен қатар, жинақ сомасы жалақының өсуіне қарағанда инвестициялық кіріс ставкаларының өзгеруіне сезімтал болатындығын да көрсетуге болады. Мысал ретінде 40 жыл ішіндегі үнемдеудің есептеулері келтірілген (2-кесте).

2 кесте. 40 жыл ішіндегі зейнетақы жинақтары

Жалақы	Инвестициялық кіріс	1%	2%	3%	4%	5%
	1%	116,75	285,43	508,42	805,63	1204,86
2%	135,65	327,34	578,52	910,60	1353,28	
3%	158,69	378,18	663,21	1036,80	1530,80	
4%	186,91	440,23	766,10	1189,39	1744,37	
5%	221,69	516,36	891,78	1374,93	2002,79	

Инвестициялық табыс мөлшерлемесінің 1% өсуі жалақы 1% өсуіне қарағанда жинақ көлемінің жылдам өсуін қамтамасыз етеді. Яғни, егер жоғары инвестициялық табысқа қол жеткізу мүмкін болса, жалақының қалыпты өсуімен жақсы деңгейдегі ауыстыруды алуға болар еді.

Осылайша, зейнетақы жүйесі екі мақсатқа жетуге ұмтылуы керек: қарттар арасындағы жаппай кедейлікпен күрес және жоғалған табыстардың (табыстардың) орнын толтыру (өтемақы). Қазақстанда бірінші мақсатты КСРО кезінен бері жұмыс істеп келе жатқан белгіленген зейнеткерлердің зейнетақы жүйесі ғана қолдайды. Жана жинақтаушы зейнетақы жүйесі бұл мәселені шешуге мүлдем бағытталмаған. Осылайша, әлеуметтік бағытталған нарықтық жүйенің орнына нарықтық әлеуметтік жүйе құрылады.

Осыған байланысты, зейнетақы деңгейін күрт арттыру үшін зейнетақы реформасының қалыптасуы мен дамуын жақсарту бойынша жедел шаралар қабылдау қажеттілігі туындайды. Міндет - халықты зейнетақымен қамсыздандырудың ұлттық моделін әзірлеу. Бүгінгі әлемде мемлекеттік зейнетақы жүйесінде дағдарыс бар. Бізде адам зейнетақы жүйесіне қызығушылық танытып, биліктің көңіл-күйіне, саяси күнтізбеге тәуелді болмайтын ұлттық зейнетақы моделі болғанын қалаймыз.

Жоғарыда айтылғандардың барлығы нәтижесінде 20-30 жылдан кейін зейнет жасына жететін зейнеткерлер алдындағы барлық міндеттемелерін орындау үшін қолда

бар зейнетақы активтерін сауатты басқару елдің зейнетақы саласын дамытудың негізгі стратегиясы болуы керек деп айтуға болады.

Жинақтаушы зейнетақы жүйесін одан әрі дамыту саласындағы заңнаманың орындалуына қатысты, менің ойымша, маңызды бағыттардың бірі - зейнетақы активтерін салымшыларға таңдау құқығымен жеке басқарушы компанияларға беру. Бұл қордан техникалық дайындықты талап етеді: зейнетақы активтерін көп портфельді есепке алуды түзету, бизнес-процестер мен ақпараттық есеп жүйелерін бәсекеге қабілетті инвестицияларды басқару шарттарына бейімдеу. Техникалық және ұйымдастырушылық мәселелерден басқа, басқарушы компанияны таңдау арқылы басқару процесіне қатысатын инвесторлармен көптеген ақпараттық-түсіндіру жұмыстары жүргізілуде. Маркетингтік ұсыныстарға емес, байыпты есептеулерге сүйене отырып, таңдауды саналы түрде жасау керек. Осылайша, біз қайтадан халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру тақырыбына келдік.

Егер қысқа мерзім туралы айтатын болсақ, ағымдағы жылдың ішінде, қызметтердің сапасы, олардың қол жетімділігін арттыру тұрғысынан қор қызмет көрсетудің үш бағытын да жетілдіре береді: тікелей, қашықтан және тәуелсіз қызмет. Тікелей қызмет көрсету арналары арқылы қор жұмыс істеп тұрған қондырғылардағы жүктеме деңгейін бақылауды жалғастырады және қажет болған жағдайда стационарлық қондырғылардың саны мен аймақтық желінің штаттық санын оңтайландыру туралы шешімдер қабылданады. Далалық қызмет мобильді кеңселер мен мобильді агенттер арқылы дамиды. Биылғы жылға жоспарланған «Қазпочта» АҚ-мен БЖЗҚ келісімі бойынша трансфер-агенттік қызметтерді енгізу бойынша бірлескен жоба жүзеге асырылды. Салымшылардың деректемелеріне өзгерістер енгізу және ақпарат беру әдісін таңдау бойынша БЖЗҚ қызметтерін енді БЖЗҚ кеңселері жоқ шалғай елді мекендердегі Қазпочтаның 94 бөлімінен алуға болады.

Алайда, жинақталған зейнетақы жүйесінің жетістігі көптеген факторларға байланысты, мысалы, елдегі экономикалық және демографиялық ахуал, формальды (ақшалай емес) кірістер деңгейі, еңбекке қабілетті халықтың құрылымы мен жұмыспен қамтылуы, инвестициялық нарықтың дамуы. Бұл жерде шешімдер ұлттық деңгейде қажет. Бұл бағыттағы алғашқы қадамдар жасалды: бұл азаматтық-құқықтық келісімшарттар бойынша жұмыс істейтін азаматтардың зейнетақы жарналарын төлеуінің міндетті тәртібін енгізу, өзін-өзі жұмыспен қамтыған немесе бейресми жұмыс істейтін азаматтардың зейнетақы, әлеуметтік және медициналық қамтамасыз ету жүйелеріне қосу үшін бірыңғай жиынтық төлемді төлеуі. Бірнеше министрліктер мен ведомстволарға тәуелді халықтың табысының тиісті деңгейін қамтамасыз ететін жұмыспен қамту бойынша қосымша шаралар қажет, өйткені Халықаралық еңбек ұйымы талап еткен табыстың кемінде 40% деңгейінде жеткілікті зейнетақымен қамсыздандыру жеке тұлғаға тұрақты және толық аударымдар нәтижесінде ғана мүмкін болады экономикалық белсенді барлық қазақстандықтардың зейнетақы шоттары.

Әдебиет

1. «Қазақстан Республикасында зейнетақымен қамсыздандыру туралы» Қазақстан Республикасының 2013 жылғы 21 маусымдағы № 105-V Заңы (2020.07.07. берілген өзгерістер мен толықтырулармен)
2. World Bank. Developing Financial Instruments to Mobilize Domestic Recourses for Infrastructure. World Bank Report #36631-KZ June 2006.
3. Нурсейтова М.Т. деңгейін Бағалау зейнетақы кірістер нәтижесінде Қазақстанда зейнетақы реформасын//PolicyStudy. – 2007. - №2-3(19-20). – 48 с.
4. Paul E. Carlson. Benchmarking for Kazakhstan Pension Funds. Pragma//USAID, September, 2005.
5. www.enpf.kz/
6. www.nationalbank.kz

УЧЕТ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Касенова Н.К., Протасова О.В.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Согласно Конституции Республики Казахстан установлено, что каждый имеет право на вознаграждение за труд. В Трудовом кодексе Республики Казахстан (далее - Кодекс) работник имеет право на своевременную и в полном объеме выплату ему заработной платы, а руководство обязано вовремя и в полном размере выплачивать достойную работникам зарплату. Независимо от того, является ли предприятие частным или государственным, законодательством Республики Казахстан предусмотрен единый порядок и сроки выплаты заработной платы. Так, согласно статье 134 Кодекса заработная плата подлежит выплате не реже одного раза в месяц, не позже первой декады (то есть не позднее 10-го числа) следующего месяца. При этом дата выплаты заработной платы должна быть предусмотрена трудовым, коллективным договором. Если день выплаты заработной платы совпадает с выходными или праздничными днями, выплата производится накануне их.

Размеры заработной платы должны быть в зависимости от фактического вклада каждого работника и от конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия. Однако, к сожалению, на практике такая зависимость не всегда существует. Заработная плата как экономическая категория все менее выполняет свои основные функции воспроизводства рабочей силы и стимулирования труда. Она фактически превратилась в вариант социального пособия, которое практически не связано с результатами труда. Чтобы заработная плата выполняла свою стимулирующую функцию, должна существовать прямая связь между ее уровнем и квалификацией работника, сложностью выполняемой работы, степенью ответственности.

В настоящее время данной теме уделяется огромное внимание в нормативно-правовых документах, законодательных и подзаконных актах, а также в экономической и бухгалтерской литературе. Многие функции государства по реализации этой политики возложены непосредственно на организацию, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размер оплаты труда, материального стимулирования его результатов.

Как правило, зарплата выплачивается работнику в месте выполнения им работы или перечисляется на его банковский счет. В любом случае в установленный день выплаты заработной платы работодатель обязан обеспечить либо возможность получения работником наличных денег в месте выполнения работ (например, в кассе предприятия), либо поступление денежных средств на банковский счет работника. Обязанность работодателя по своевременной выплате зарплаты считается выполненной, если в установленный день ее выплаты работнику обеспечена реальная возможность тем или иным способом получить деньги в свое распоряжение (наличными в кассе, в банкомате, в отделении банка и т.п.). В противном случае возникает задержка выплаты зарплаты.

Многие люди, особенно те, кто впервые устраиваются на работу, уверены, что их заработная плата будет такой, которую им озвучили на собеседовании. Стоит различать, что заработная плата и оклад – это не одно и то же. Исполняя свои

обязанности на работе, Вы получаете доход, с которого по законодательству Республики Казахстан должны вычитаться определённые отчисления в пользу государства. Именно поэтому может возникнуть ситуация, когда в трудовом договоре у Вас будет прописана одна сумма, а при начислении зарплаты Вы получите сумму меньше заявленной.

Оклад – это фиксированная сумма, которая прописывается в трудовом договоре. От этой суммы производятся все необходимые вычеты, в итоге Вы получаете заработную плату, так называемую «чистую» зарплату или зарплату «на руки».

Для большинства работников с оклада ежемесячно производятся два вычета: обязательные пенсионные взносы (ОПВ) и индивидуальный подоходный налог (ИПН).

Согласно статье 25 Закона РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» работники обязаны производить отчисления в единый накопительный пенсионный фонд в размере 10% от дохода (оклада). Однако, существуют ограничения в виде максимально возможного дохода для исчисления обязательных пенсионных взносов, который равен 75-ти минимальным размерам заработной платы (75 МЗП (2450196 тенге на 2020 год)).

В 158 статье Кодекса РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) установлена такая же ставка, которая используется при исчислении ОПВ, в 10% от дохода, но с некоторыми отличиями в пользу работника. Налоговым кодексом предусмотрена сумма, не облагающаяся подоходным налогом, в размере 1 МЗП (42500 тенге на 2020 год), который ежегодно меняется в большую сторону.

Стоит также упомянуть, что кроме ОПВ и ИПН существуют другие отчисления от дохода, такие как социальный налог и социальные отчисления. Подобные вычеты не отражаются на Вашей зарплате, и их выплачивает работодатель из своего бюджета за каждого сотрудника.

С 2017 года в Казахстане функционирует новая реформа в области здравоохранения в виде обязательного социального медицинского страхования (ОСМС), которая также предусматривает отчисления и вычеты как с работодателя, так и с сотрудника:

- с 2018 года отчисления работодателя - 1,5% от оклада за каждого работника, с 2020 года - 2%.

- с 2020 года взносы с заработной платы работников - 1% от оклада, с 2021 года - 2%.

Рассмотрим учет заработной платы на примере учителей.

МОН рассказало о принятых мерах по увеличению заработной платы педагогов. Согласно Закону «О статусе педагога», с января 2020 года должностные оклады педагогов увеличены на 25%. Ежегодно должностные оклады педагогов будут расти на 25%, и в течение четырех лет заработная плата педагогов повысится, в целом, в два раза, передает пресс-служба МОН РК.

Кроме того, введены доплаты за квалификационную категорию:

- педагогам в размере от 30% до 50% от должностного оклада;

- директорам школ и их заместителям в размере от 30% до 100% от должностного оклада.

С сентября 2020 года увеличены размеры доплат за проверку тетрадей и классное руководство в 2 раза.

Учителям организаций начального, основного среднего, общего среднего образования, имеющим степень магистра по научно-педагогическому направлению, выплачивается доплата в размере 10 МРП (27780 тенге).

Также учителям организаций начального, основного среднего, общего среднего образования, осуществляющим наставничество, дополнительно выплачивается 17697 тенге.

Учет заработной платы учителей зависит от образования, категории, стажа работы, нагрузки в неделю, удержаний с заработной платы и доплат. Все это имеет значение.

Так же помимо ежемесячной заработной платы выплачивают:

- оплата отпусков;
- оплата больничных листов;
- оплата за работу в выходные и праздничные дни;
- оплата за сверхурочную работу;
- доплаты за тяжелые и вредные условия труда и т.д.

К дополнительным начислениям относятся виды оплаты, установленные актами работодателя в соответствии с законодательными актами РК: премии, дивиденды и бонусы, материальная помощь, компенсация за аренду жилья, единовременные пособия и т.д. Данные виды начисления учитываются при расчете заработной платы и составляют в совокупности доход работника. По мере наступления событий производится расчет больничных, отпускных и т.д. Данные расчеты будут оказывать влияние на расчет заработной платы. С учетом произведенных расчетов (больничные, отпускные и т.д.) производится начисление заработной платы, которая включает в себя все виды выплат, установленных работнику.

Начисленная сумма доходов сотрудников отражается на счете учета типового плана счетов, утвержденного Приказом МФ РК от 23 мая 2007 года № 185: 3350 - «Краткосрочная задолженность по оплате труда».

Начисленные доходы работников учитываются при расчете средней заработной платы. Порядок расчета средней заработной платы определен Приказом Министерства здравоохранения и социального развития РК от 30 ноября 2015 года № 908. Средняя заработная плата применяется при расчете отпускных, компенсации за неиспользованный трудовой отпуск и т.д.

Начисленная зарплата служит базой для исчисления регламентированных взносов, налогов и удержаний, а также для других удержаний с доходов сотрудника, например, по исполнительному листу, страховым взносам и т.д.

При расчете регламентированных налогов, взносов и отчислений необходимо учитывать факторы, влияющие на их расчет.

К факторам, оказывающим влияние на расчет индивидуального подоходного налога и обязательных пенсионных взносов, относятся:

- Справка об инвалидности работника — влияет на расчет индивидуального подоходного налога и обязательных пенсионных взносов;
- Статус родителя (опекуна, попечителя) ребенка-инвалида, инвалида детства - не облагаются ИПН доходы в размере не более 75 МЗП (с 2019 года 882 МРП);
- Достижение пенсионного возраста - для данной категории работников удержание ОПВ не производится;
- Гражданство сотрудника — с доходов сотрудников-нерезидентов ОПВ не удерживаются. При расчете ИПН не применяется налоговый вычет в размере 1 МЗП.

При расчете ИПН предоставляются налоговые вычеты, порядок применения которых определен Налоговым Кодексом РК. Например, вычет в размере 1 МЗП, на соответствующий месяц, направленные на погашение вознаграждения по жилищным займам и т.д.

Помимо регламентированных налогов, взносов с заработной платы работника могут удерживаться дополнительные отчисления и удержания. К ним относятся: удержания по исполнительному документу; погашение задолженности работника перед организацией и т.д.

Исчисленные суммы налогов, взносов и удержаний отражаются на следующих счетах учета: 3120 - «Индивидуальный подоходный налог» (далее ИПН); 3220 - «Обязательства по пенсионным отчислениям»; 3230 - «Прочие обязательства по другим обязательным платежам»; 3240 - «Прочие обязательства по другим добровольным платежам». После осуществления всех необходимых начислений и удержаний производится выплата заработной платы работникам и перечисление в бюджет налогов, взносов и других удержаний.

Порядок и сроки выплаты заработной платы регулируются статьей 113 ТК РК и другими законодательными актами.

Если работодателем выплата заработной платы не была произведена в полном объеме и в сроки, установленные трудовым договором, то работодатель несет административную ответственность (уплату штрафа) в соответствии со статьей 87 Кодекса «Об административных правонарушениях».

Также работодатель выплачивает работнику пеню за каждый календарный день задержки выплаты заработной платы.

Размер пени рассчитывается исходя из официальной ставки рефинансирования Национального Банка РК и начисляется за каждый просроченный календарный день, начиная со следующего дня, когда выплаты должны быть произведены, и заканчивается днем выплаты.

Основаниями для выплаты заработной платы служат платежные ведомости (форма Т-2).

Непосредственно выплата заработной платы может производиться как безналичным путем на карт-счета работников, так и выплатой наличных средств из кассы предприятия по подписанным руководителем (ответственными лицами) платежным ведомостям.

Работникам предприятия предоставляются расчетные листки, в которых отражена информация о произведенных начислениях и удержаниях. Для получения информации обо всех произведенных операциях по начислению и выплате заработной платы бухгалтером формируется свод начислений и удержаний или оборотно-сальдовая ведомость по счету учета заработной платы. Информация о начисленной заработной плате отражается в статистической отчетности по труду (форма 1-Т квартальная, годовая).

Таким образом, заработная плата требует соизмерения различных видов работ с точки зрения их сложности и определения уровня квалификации работника.

Подводя итог, резюмируем, что экономический кризис не освобождает работодателя от обязанности своевременно оплачивать труд работников. При задержке выплаты заработной платы работодателям необходимо серьезно взвесить все возможные последствия, в том числе вышеизложенные, и учесть меру возможной ответственности за нарушения трудового законодательства.

Литература

1. Задержка выплаты заработной платы. Ответственность работодателя. Эльвира Хайруллина, Старший юрист, Международной юридической фирмы Integrites, Казахстан, 2020 год, https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=33854976#pos=12;-58; 2020 год.
2. Конституция Республики Казахстан была принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 г. с изменениями, внесенными Законом РК от 07.10.98 г. N 284-1.; Официальный сайт Президента Республики Казахстан https://www.akorda.kz/ru/official_documents/constitution;2020 год.
3. Учителям школ повысят зарплату – Аймагамбетов, https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/uchitelyam-shkol-povyisyat-zarplatu-aymagambetov-409041/ 2020 год.
4. Профессиональный PRO1, Учет заработной платы на предприятии, <https://pro1c.kz/articles/trud-zarplata-kadry/uchet-zarabotnoy-platy-na-predpriyatii/>; 2020 год.

ОСОБЕННОСТИ ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ ЛИЦАМ, ИМЕЮЩИМ НАРУШЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ СО СТОЙКИМ РАССТРОЙСТВОМ ФУНКЦИЙ ОРГАНИЗМА, ОГРАНИЧИВАЮЩИМ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Кирюшенко Е.В.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Государственная корпорация «Правительство для граждан» является единственным провайдером, осуществляющим деятельность в сфере оказания государственных услуг физическим и (или) юридическим лицам по принципу «одного окна». Особая категория граждан, государственные услуги которым оказываются с выездом по месту жительства является люди, полностью или частично утратившие способность осуществлять самообслуживание, самостоятельно передвигаться и обеспечивать основные жизненные потребности в силу заболевания, травмы, возраста или наличия инвалидности (дети-инвалиды с психоневрологическими патологиями от 1,5 до 18 (дети); дети-инвалиды с нарушениями опорно-двигательного аппарата от 1,5 до 18 лет (дети с нарушениями ОДА); инвалиды старше 18 лет с психоневрологическими заболеваниями (лица старше 18 лет); инвалиды 1 и 2 групп (инвалиды); лица, не способные к самостоятельному обслуживанию в связи с преклонным возрастом (престарелые)).

Для того чтобы вызвать работника госкорпорации на дом, гражданину или опекуну необходимо позвонить в Единый контакт-центр 1414 и оставить заявку на получение услуги (в рабочее время с 9.00-18.30 без перерыва на обед). После чего с ним связываются специалисты «Правительства для граждан» для уточнения необходимой государственной услуги и полноту документов, необходимых для получения данной услуги, и назначают дату и время оказания госуслуги на дому. К услугополучателю необходимо выехать не позже 7 рабочих дней, после получения заявки.

Вышеперечисленные категории граждан на дому могут получать не только «бумажные» услуги, так и все виды справок и услуг.

Так же в целях повышения компьютерной грамотности и удобства лицам, имеющим нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма ограничивающим жизнедеятельность ответственным работникам НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» в случае согласия заявителей проводится обучение услугополучателей по получению государственных услуг в электронном виде посредством портала Электронного правительства и электронно-цифровой подписи.

После предоставления /не предоставления государственной услуги ответственные работник НАО направляет информацию посредством электронной почты в ЕКЦ в течение 56 рабочих часов об исполнении/не исполнении заявки (статуса запроса заявителя) с указанием причины (в случае неисполнения либо отклонения запроса).

В случае отсутствия полного пакета документов либо других обстоятельств со сторону заявителя, допускается продление срока исполнения запроса не более 3 рабочих дней, с указанием причины продления, о чем также необходимо уведомить ответственных лиц ЕКЦ посредством электронной почты.

С введением ряда ограничительных мер в Республике Казахстан работника госкорпорации на дом могут также граждане старше 65 лет.

За 10 месяцев текущего года работниками госкорпорации было оказано более 30 тысяч госуслуг с выездом на дом. Самыми востребованными услугами на дому выдача паспортов и удостоверений личности, обеспечение инвалидов сурдо-тифлотехническими и обязательными гигиеническими средствами, оформление документов на инвалидов для предоставления им протезно-ортопедической помощи.

Если перечисленные категории граждан хотят лично прийти и получить госуслуги в ЦОНе, то для них в каждом фронт-офисе работают льготные окна. Там можно также получить все виды услуг, так как именно этим категориям граждан наиболее сложно получать услуги онлайн самостоятельно, поэтому оставили для них возможность получать госуслуги в ЦОНе. В льготные окна необходимо заранее бронировать очередь.

В условиях пандемии коронавируса сотрудники госкорпорации оказывают услуги с соблюдением всех мер безопасности. Все специалисты снабжены масками и антисептиками. Для минимизации контакта с услугополучателями специалисты ЦОН не проходят дальше холла и соблюдают социальную дистанцию.

Литература

1. Береги ближнего. Журнал «Государственной корпорации «Правительство для граждан». Сентябрь, 2020.

УДК 336.6

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В РАМКАХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Копылова О.В., Рахимова А.Г.
(СКУ им. М. Козыбаева)

События, произошедшие в 2020 году, вызванные пандемией COVID-19, продемонстрировали особую важность внедрения цифровых технологий в различные сектора экономики страны.

Исходя из этого, можно подчеркнуть, что вопрос, касающийся повышения конкурентоспособности финансового сектора посредством внедрения цифровых технологий, в настоящее время актуален.

Финансовый сектор является одной из ключевых отраслей экономики, где активно используются цифровые технологии. Сама природа финансового обслуживания неразрывно связана с возможностью использования IT инфраструктуры и цифровых решений. Можно выделить следующие основные задачи цифровизации финансового сектора:

- оптимизация бизнес-проектов;
- усиление борьбы с коррупцией;
- повышение качества предоставляемых услуг.

Конкурентоспособность финансового сектора в условиях развития цифровой экономики можно определить, как способность финансового сектора по сравнению с другими финансовыми секторами различных стран мира привлекать и перераспределять внешние и внутренние свободные денежные ресурсы на разнообразные цели с минимальными издержками и рисками [2].

Рассмотрим процесс цифровизации финансового сектора в Республике Казахстан.

В современных условиях под большим влиянием внешних факторов и современных тенденций рынка Казахстан подвергся цифровизации. Так, в 2017 г. была запущена государственная программа «Цифровой Казахстан». Программа состоит из пяти ключевых направлений:

- «Цифровизация отраслей экономики»;
- «Переход на цифровое государство»;
- «Реализация цифрового Шёлкового пути»;
- «Развитие человеческого капитала»;
- «Создание инновационной экосистемы».

Главная цель программы – «повышение качества жизни населения и конкурентоспособности экономики Казахстана посредством прогрессивного развития цифровой экосистемы». Несмотря на реализацию данной программы, в настоящее время Казахстан можно отнести только к первой волне цифровизации.

В финансовом секторе Казахстана активно используются цифровые технологии в большой степени лишь в банковском секторе. На сегодняшний день в банковском секторе стремительно развивается дистанционное банковское обслуживание клиентов, которое включает в себя услуги интернет-банкинга, мобильных банковских приложений. Используя данное обслуживание, клиенты банка могут проводить платежи, оплачивать услуги и иметь доступ к иным востребованным продуктам банков.

Основная статистика по цифровизации банковского сектора Республики Казахстан представлена на рисунке 1.

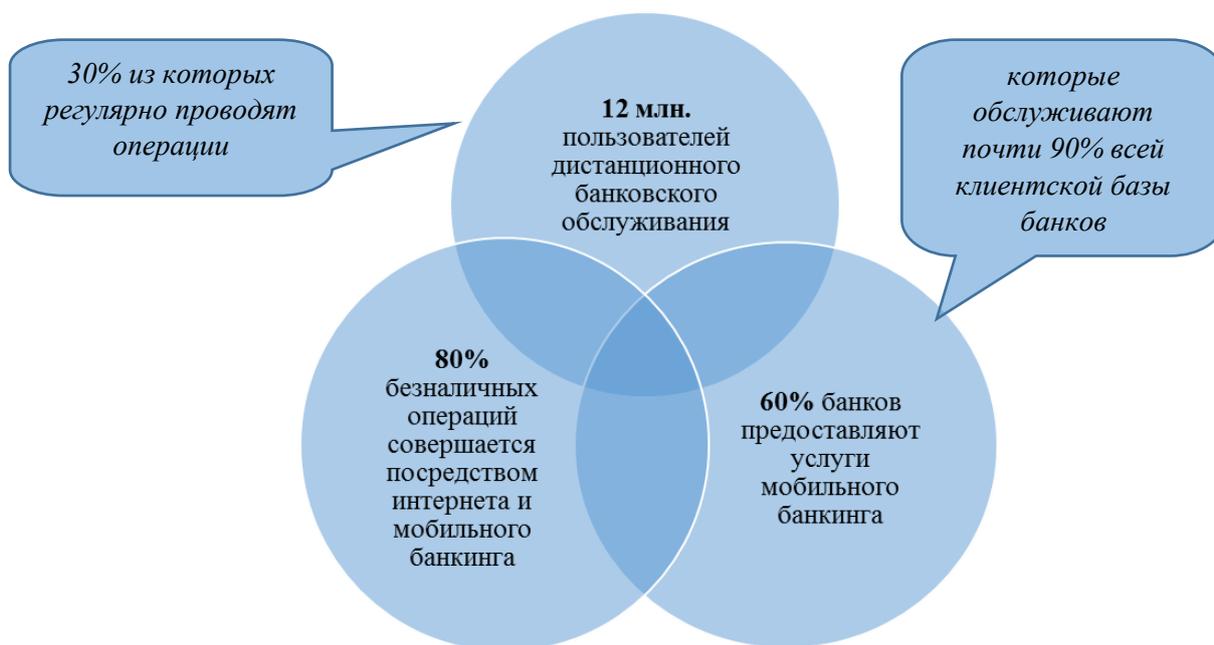


Рисунок 1. Статистика по цифровизации банковского сектора РК

Кроме того, запущен сервис для юридических лиц, который позволяет на этапе их государственной регистрации через портал электронного правительства, открыть онлайн-банковский счет и заключить договор обязательного страхования. То есть вновь создаваемое юридическое лицо может пройти государственную регистрацию, открыть банковский счет по своему усмотрению в одном из банков второго уровня РК (который предлагает такой сервис) и застраховать своих работников рамках одной электронной

процедуры. Таким образом, в настоящее время активно идет процесс формирования новой цифровой экосистемы финансовых услуг.

Параллельно казахстанскими банками совместно с Национальным Банком проводятся работы по реализации нескольких проектов, отвечающих новым современным реалиям в целях дальнейшей цифровизации финансового сектора. Это внедрение механизма удаленной идентификации клиентов, переход на электронное взаимодействие финансовых организаций с государственными органами для автоматизации процесса оказания как финансовых, так и государственных услуг, создание инфраструктуры для быстрых, моментальных платежей и ряд других инфраструктурных мер, в том числе, направленные на создание в перспективе открытой экосистемы электронных финансовых услуг.

Рассмотрим процесс цифровизации на примере одного из банков второго уровня Республики Казахстан – АО «First Heartland Jysan Bank».

Так, цифровизация мира и сегодняшняя ситуация возникшая в мире в связи со стремительным распространением коронавируса значительно повлияли на деятельность всего Jysan Bank. Анализируемый банк своевременно принял решение о запуске приложения для физических лиц, создал интернет-банкинг для юридических лиц, и в целом модернизировал свой сайт, путем создания персонального ассистента. То есть на текущий момент времени цифровые технологии достаточно эффективно используются в АО «First Heartland Jysan Bank».

Итак, в финансовый сектор Казахстана постепенно внедряются различные цифровые технологии, доказывающие свою эффективность. Однако, на текущий момент отсутствует единый бизнес-процесс, и оцифрована лишь подача банковских продуктов клиенту. То есть цифровые технологии в казахстанской финансовой системе активно используются в основном в банковском секторе и преимущественно на уровне маркетинговых инструментов.

В целях повышения конкурентоспособности финансового сектора Республики Казахстан в рамках цифровизации экономики страны необходимо осуществить ряд мероприятий, которые представлены на рисунке 2.

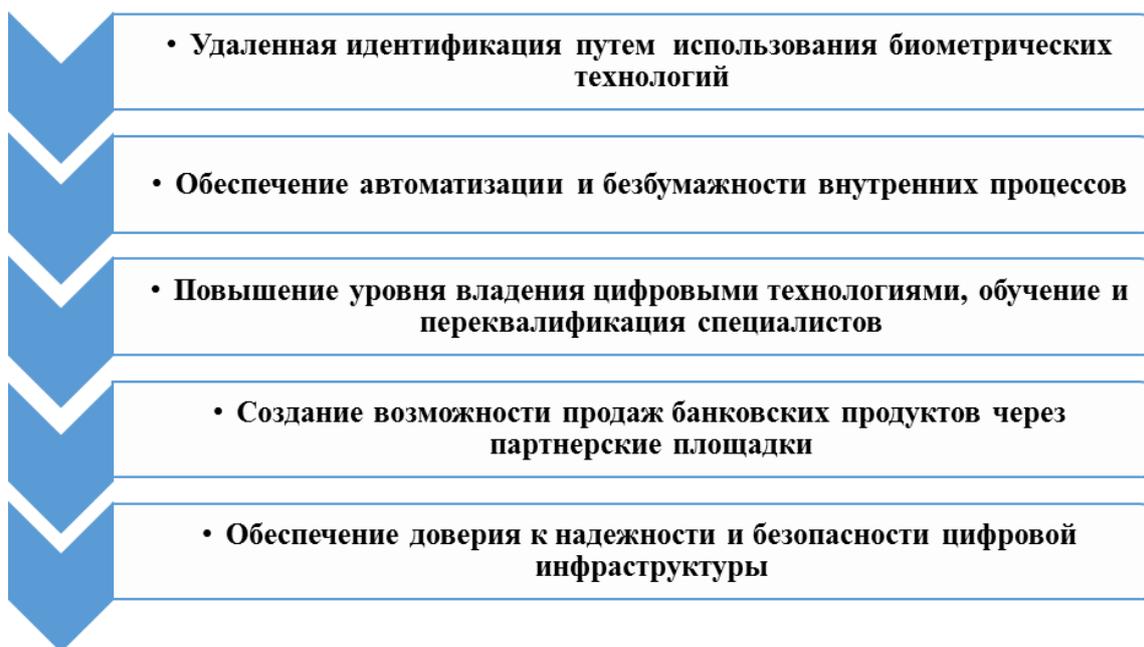


Рисунок 2. Мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности финансового сектора РК в рамках цифровизации экономики страны

Таким образом, в финансовом секторе применение инновационных технологий является неотъемлемой частью процесса оказания услуг. Однако, особо бы хотелось отметить, что цифровая трансформация несет в себе не только потенциальные возможности и преимущества, но и значительные риски и угрозы. Поэтому с целью повышения конкурентоспособности финансового сектора Республики Казахстан в рамках цифровизации экономики страны, в первую очередь, необходимо гармонизировать нормативно-правовую базу в области регулирования финансовых технологий, особенно в части кибербезопасности и сохранности данных, а затем приступить к реализации ранее предложенных мероприятий.

Литература

1. Маркова В.Д. Цифровая экономика: учебник / М.: ИНФРА-М, 2020. - С. 186.
2. Голик А.В. Цифровая экономика в современном мире // Молодой ученый. - 2019. - № 45 (283). - С. 280-281.
3. Диденко В.Ю., Морозко Н.И. Банковский сектор в эпоху цифровых финансов / КноРус. - 2020. - С. 210.

УДК 004:336

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР

Копылова О.В., Рахимова А.Г.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Стремительное внедрение цифровых технологий во все сферы жизнедеятельности современного общества подвергло к трансформации и экономику. Поэтому, в настоящее время ряд стран реализует комплексные и масштабные программы, направленные на развитие цифровых секторов своих экономик. Следовательно, на сегодняшний день актуальным вопросом в области укрепления конкурентоспособности финансового сектора для большинства стран является развитие новой мировой экономики.

Термин «цифровая экономика» обязан своим появлением в бизнес-сообществе автору книги «Электронно-цифровое общество» (1994г.) Дону Тапскотту, а также американскому ученому Николасу Негропonte, который в 1995 г. ввел данное понятие в широкое употребление. То есть термин «цифровая экономика» появился более чем 20 лет назад, однако, до сих пор нет единого определения данному термину.

Обычно, «цифровая экономика» трактуется не как определенная часть экономики, а как технология, применяемая в экономике и в жизни общества, при этом создающая связь со всеми сферами деятельности человека [1].

Предпосылками развития цифровой экономики в современных условиях являются:

- необходимость последовательного развития инновационных наукоемких производств;
- изменение организационной структуры экономических субъектов на основе интеграции бизнес-процессов;
- повышение эффективности экономического развития на основе ускорения бизнес-процессов.

Ниже на рисунке 1 представлены основные преимущества цифровой экономики.

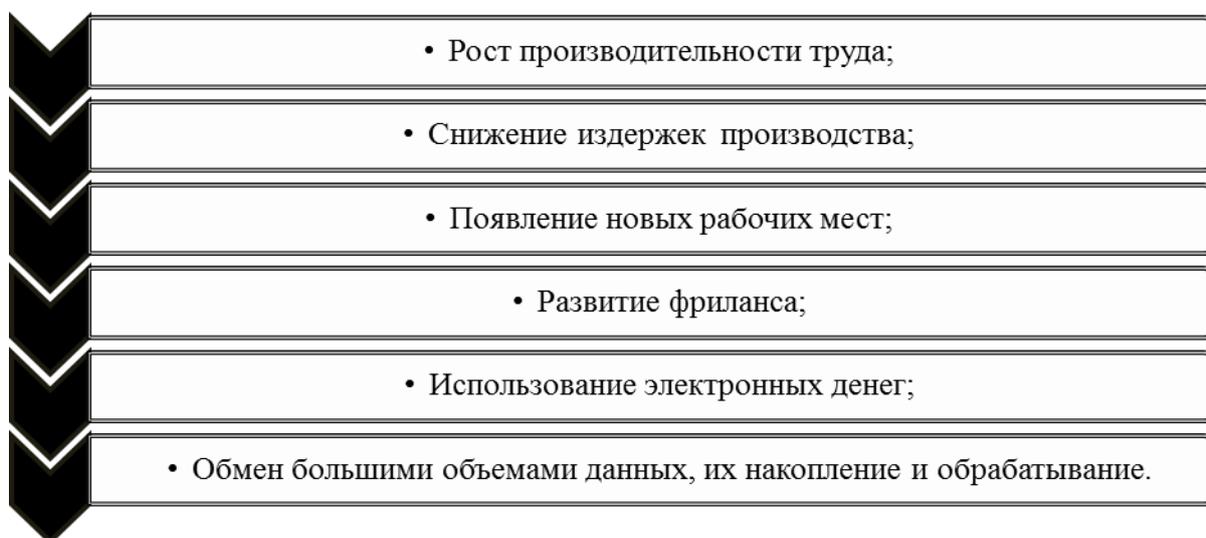


Рисунок 1. Преимущества цифровой экономики

Цифровая экономика имеет не только ощутимые преимущества перед традиционной, но и несет в себе новые риски, которые государство должно уметь прогнозировать и минимизировать.

Ниже на рисунке 2 представлены основные недостатки цифровой экономики.

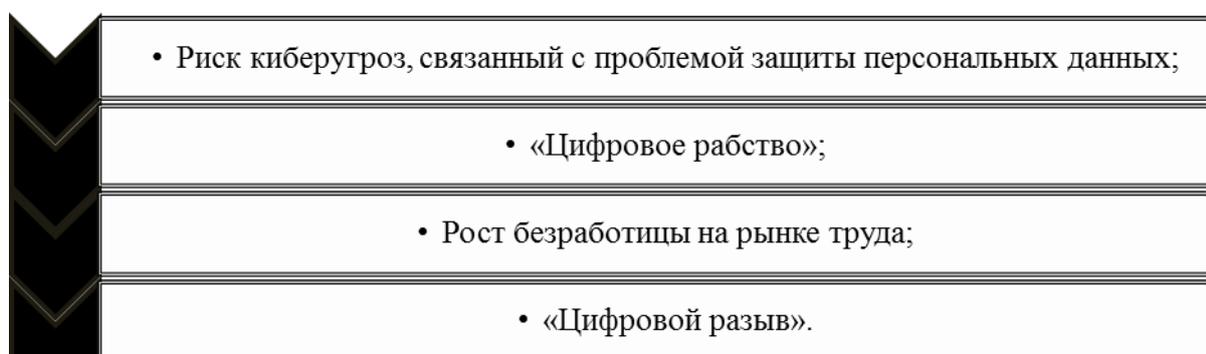


Рисунок 2. Недостатки цифровой экономики

Далее рассмотрим особенности внедрения цифровых технологий в финансовый сектор.

В большей степени информационные технологии в финансовом секторе используются в банковском секторе. Поскольку цифровизация данного сектора позволяет сократить время на проведение платежей, что, в свою очередь, сказывается на оборачиваемости предприятия и соответственно на увеличении как предложения товара, так и на получения прибыли. То есть увеличение возможностей кредитования позволяет с одной стороны расширять потребительский спрос, а с другой стороны наращивать производственные мощности и т.д., что благоприятным образом влияет на развитие экономики как отдельно взятой страны, так и мира.

Благодаря цифровой экономике появляются новые инструменты расчетов – криптовалюты, развиваются услуги цифрового банкинга (digital banking), или электронного банкинга (e-banking).

Сейчас стали очень популярны необанки – это финтех-компании, которые предлагают стандартные банковские услуги полностью в цифровом формате.

Ниже в таблице 1 представлены самые крупные необанки мира.

Таблица 1. Ведущие цифровые банки мира по размеру клиентской базы

Банк	Материнская компания	Страна	Количество клиентов (млн.чел.)
ING Diba	ING Group	Германия	8,5
Capital One 360	Capital One Financial	США	7,8
USAA Bank	USAA	США	7
FNBO Direct	First National of Nebraska	США	6
Rakuten Bank	Rakuten	Япония	5
Tinkoff Bank	-	Россия	5
TIAA Direct	TIAA-CREF Trust Company	США	3,9
Discovery Bank	Discovery Financial Services	США	3,5
Alior Bank	-	Польша	3
DKB AG	-	Германия	3

Рассмотрим более подробно необанк Российской Федерации. Tinkoff Bank – первый и единственный в России банк, который полностью обслуживает клиентов в онлайн-формате. Первоначальные инвестиции в информационную инфраструктуру составили более 20 млн. долл. США. Банк большинство своих программ разрабатывает сам. Кадровый потенциал банка включает в себя: 400 специалистов (центральный офис), среди которых больше половины – разработчики, IT-специалисты, аналитики, и более 10000 сотрудников, работающие в облачном колл-центре банка. Tinkoff Bank в своей деятельности активно использует такую информационную технологию, как искусственный интеллект для определения кредитного скоринга. Происходит это следующим способом: данные технологии устанавливают допустимую для клиента величину кредитного лимита на основе автоматического анализа данных заемщика, после этого финансовая организация, опираясь на данную информацию, корректирует размер займа.

Итак, цифровые технологии позволяют осуществлять обслуживание клиентов через системы дистанционного банковского обслуживания, что сокращает количество филиалов и отделений, однако расширяет спектр предоставляемых услуг, а также скорость их осуществления.

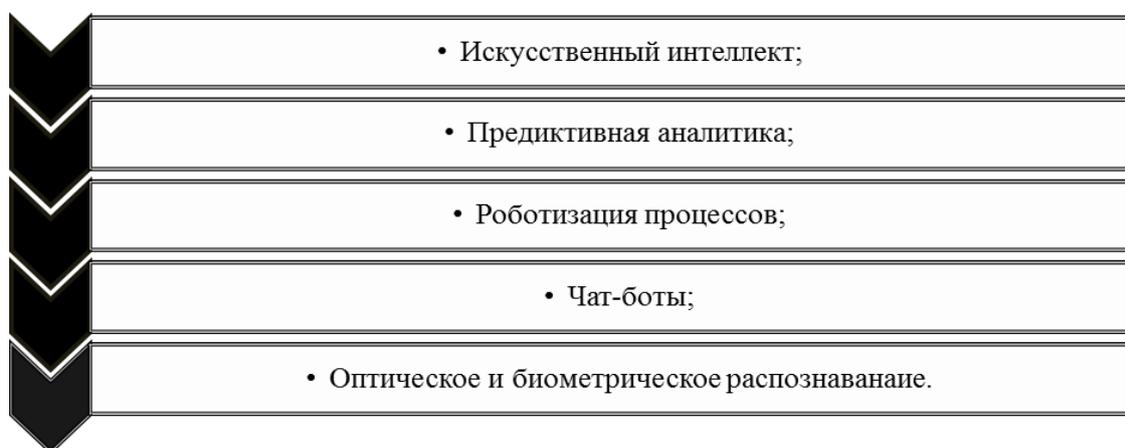


Рисунок 3. Современные инструменты цифровизации

Исходя из вышепредставленной информации можно сказать, что для повышения конкурентоспособности финансового сектора в рамках цифровой экономики необходимо использовать современные инструменты цифровизации, представленные на рисунке 3.

Таким образом, цифровая экономика имеет множество существенных преимуществ перед традиционной экономикой. Однако, как и любая экономика, цифровая экономика несет свои риски. Внедрение цифровых технологий в финансовый сектор позволяет сократить издержки, повысить эффективность, что, в свою очередь, ведет к повышению его конкурентоспособности. А с целью предотвращения негативных последствий развития цифровой экономики странам необходимо выбрать определенный способ ее развития.

Литература

1. Маркова В.Д. Цифровая экономика: учебник. - М.: ИНФРА-М, 2020. - С. 186.
2. Стародубцева Е.Б., Маркова О.М. Цифровая трансформация мировой экономики // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2018. - № 2. - С. 9.
3. Голик А.В. Цифровая экономика в современном мире // Молодой ученый. - 2019. - № 45 (283). - С. 280-281.

УДК 336

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Кубетаева Г.Е., Абдрахманова Н.Б.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

В своем Послании народу Казахстана выступая на расширенном заседании правительства 10 июля, Токаев заявил: «В моем втором послании я предложу новые меры, которые приведут к экономическому буму». Токаев в общих чертах рассказал на упомянутом расширенном заседании правительства в июле: «Настало время структурных реформ с целью повышения эффективности и конкурентоспособности национальной экономики».

Токаев объявил 7 основных принципов этого курса:

- справедливое распределение благ и обязанностей;
- ведущая роль частного предпринимательства;
- честная конкуренция, открытие рынков для нового поколения предпринимателей;
- рост производительности, повышение сложности и технологичности экономики;
- развитие человеческого капитала, инвестиции в образование нового типа;
- озеленение экономики, охрана окружающей среды;
- принятие государством обоснованных решений и ответственность за них перед обществом.

В последние годы в нашей стране была проведена большая работа по реформированию бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Целью финансовой отчетности является обеспечение заинтересованных лиц полной и достоверной информацией о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении индивидуальных предпринимателей и организаций.

Бухгалтерский учет дает информацию необходимую для управления предприятием, предупреждая негативные явления в ходе осуществления хозяйственной деятельности, для контроля за состоянием активов, капитала и обязательств хозяйствующего субъекта, анализа финансового состояния. Связь между учетом и отчетностью устанавливается лишь тогда, когда получаемые в учете итоговые данные вливаются в соответствующие отчетные формы в виде показателей. Составление отчетности – завершающий этап учета, информация о которой должна быть представлена за конкретный промежуток времени.

Целью бухгалтерского учета и финансовой отчетности является обеспечение заинтересованных лиц полной и достоверной информацией о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении индивидуальных предпринимателей и организаций.

Как известно, пользователями бухгалтерской информации являются собственники и должностные лица компаний, а также физические лица, заинтересованные в сведениях о финансовом и имущественном состоянии организации, обладающие ограниченными знаниями о порядке формирования этой информации или не имеющие навыки ее использования.

В этом случае следует готовить финансовую отчетность таким образом, чтобы, не упрощая ее до популярной, представлять достаточно понятной.

Существует три категории субъектов, информация о бухгалтерском учете и финансовом состоянии компании которым весьма необходима: руководители предприятий, бухгалтерская и финансовая служба, производственные и другие подразделения организации. Условно эти лица можно назвать внутренними пользователями.

Внутренние пользователи используют информацию, содержащуюся в бухгалтерской документации, в целях оперативного управления, в частности для:

- оценки целесообразности хозяйственных операций;
- контроля за соответствием материальных и финансовых ресурсов, утвержденным сметам и нормативам;
- оценки финансового состояния предприятия;
- предотвращения отрицательных результатов финансово-хозяйственной деятельности;
- выявления внутренних резервов предприятия;
- принятия управленческих решений;
- собственники организации (учредители хозяйственных товариществ, кооперативов, филиалов и представительств, акционеры), инвесторы, кредитные товарищества, поставщики, покупатели и пр.

Финансовая отчетность представляет собой информацию о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении индивидуального предпринимателя или организации.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 26.12.12 года, финансовая отчетность, за исключением отчетности государственных учреждений включает в себя:

- 1) бухгалтерский баланс;
- 2) отчет о прибылях и убытках;
- 3) отчет о движении денежных средств;
- 4) отчет об изменениях в капитале;
- 5) пояснительную записку.

Порядок составления финансовой отчетности и дополнительные требования к ней устанавливаются в соответствии с международными стандартами, международным

стандартом для малого и среднего бизнеса и требованиями законодательства Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

Финансовая отчетность, составленная по МСФО и НСФО должна отвечать следующим требованиям:

- иметь название и другие идентификационные признаки отчитывающейся компании (код по ОКПО, ОКЭД, ОПФ, юридический адрес и т.п.);

- составлена по нормам МСФО или НСФО и отделена от другой несущественной информации;

- идентифицирована с отчитывающейся компанией или группой компаний (отдельная или консолидированная);

- составлена в принятой учетной (функциональной) валюте – тенге;

- составлена в принятом уровне округления валюты (тенге, тыс. тенге, млн. тенге);

- представляет линейные статьи в порядке выделения краткосрочных и долгосрочных элементов или в порядке ликвидности;

- отражает экономическое содержание событий и операций, а не только их юридическую форму;

- нейтральна, то есть свободна от предвзятости (запрещено улучшать или ухудшать показатели, злоупотребляя профессиональным суждением);

- осмотрительна, т.е. оценки активов и доходов не завышены, а обязательств и расходов – не занижены;

- каждая существенная статья должна представляться в финансовой отчетности отдельно. Несущественные суммы должны объединяться с суммами аналогичного характера или назначения и не должны представляться отдельно.

Финансовая отчетность – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о финансовых результатах ее деятельности, изменениях в финансовом положении организаций за отчетный период (месяц, квартал, год). Финансовая отчетность служит основным источником информации о деятельности организации, как для руководства самой организации, так и для сторонних пользователей. На основании данных финансовой отчетности осуществляется финансовый анализ деятельности организации, и принимаются управленческие решения.

Финансовая отчетность организации должна включать показатели деятельности производств, хозяйств, а также филиалов, представительств, выделенных на отдельный баланс.

Предварительная оценка финансового положения предприятия осуществляется на основании данных финансовой отчетности. На данной стадии анализа формируется первоначальное представление о деятельности предприятия, выявляются изменения в составе имущества предприятия и их источниках, устанавливаются взаимосвязи между показателями. С этой целью определяем соотношение отдельных статей актива и пассива баланса, их удельный вес в общем итоге или валюте баланса, рассчитываем суммы отклонений в структуре основных статей баланса по сравнению с предшествующим периодом. Так, в процессе предварительного анализа изменения в объеме недвижимого имущества и текущих или оборотных средств рассматриваются в связи с изменениями в обязательствах предприятия.

Для удобства проведения такого исследования используем так называемый уплотненный аналитический баланс – нетто, формируемый путем агрегирования однородных по своему составу элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах такие, как недвижимое имущество, текущие активы и так далее.

Одним из основных критериев финансового положения предприятия является оценка его платежеспособности, под которой принято понимать способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Следовательно, платежеспособным является то предприятие, у которого активы больше, чем внешние обязательства.

Способность предприятия рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью. Иначе говоря, предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы.

Для оценки ликвидности предприятия привлекаются данные бухгалтерского баланса. Информация, отраженная в первом разделе баланса, характеризует величину текущих активов в начале и в конце отчетного периода. Сведения о краткосрочных обязательствах предприятия содержатся в четвертом разделе баланса.

Предприятие может быть ликвидным в большей или меньшей степени, поскольку в состав текущих активов входят разнородные оборотные средства, среди которых имеются как легко реализуемые, так и трудно реализуемые для погашения внешней задолженности. В то же время в составе краткосрочных пассивов могут быть выделены обязательства различных степеней срочности. Поэтому, одним из способов оценки ликвидности является сопоставление определенных элементов активов и пассивов между собой. С этой целью обязательства предприятия группируются по степени их срочности, а его активы – по степени ликвидности, то есть реализуемости.

Так, наиболее срочные обязательства предприятия, срок оплаты которых наступает в текущем месяце, сопоставляются с величиной активов, обладающих максимальной ликвидностью, то есть денежные средства, легко реализуемые ценные бумаги. При этом часть срочных обязательств, остающихся не покрытыми, должны уравниваться менее ликвидными активами – дебиторской задолженностью предприятия с устойчивым финансовым положением, легко реализуемыми запасами и другое.

В Республике Казахстан продолжается интенсивное развитие экономики и, как следствие, возникает необходимость пересмотра ранее действовавших нормативных актов и разработка новой законодательной базы. Одной из таких систем, находящихся в процессе реформирования, является бухгалтерская учетная система Республики Казахстан. Целью введения МСФО в отечественную систему бухгалтерского учета как основы информационной базы является сведение к минимуму национальных различий отчетности и обеспечение надежности информации для принятия решений различными пользователями.

За прошедшие годы в Казахстане активно проводилась реформа системы бухгалтерского учета, главные задачи которой состояли в:

- созданию отчетности, отвечающей требованиям рыночной экономики (полезность при управлении и финансовом и экономическом анализе);
- создание отчетности, понятной зарубежным инвесторам (и, соответственно, способствующей их привлечению).

Использование МСФО дало возможность:

- превращение экономики Казахстана в органическую составляющую мировой хозяйственной системы (макроэкономическая установка на привлечение иностранных инвестиций, выход казахстанских хозяйствующих субъектов на мировые рынки капитала, совместный бизнес);
- возможность использовать мировой опыт формулирования правил, принимаемых большинством государств, для создания в кратчайшие сроки эффективно работающей системы, обеспечивающей потребности рыночной экономики.

С точки зрения бизнесмена, который пытается наладить в Казахстане производство, реализовать проект или установить партнерские отношения с казахстанским предприятием, МСФО выполняют две важные функции: они позволяют оценить и передать информацию. Прежде чем вложить капитал, инвестор должен оценить степень риска и уметь управлять им. Немаловажный момент – возможность информировать инвесторов и / или высшее руководство о меняющемся финансовом положении предприятия.

В Казахстане существуют риски, которые выходят за рамки обычных параметров коммерческого анализа рентабельности. Налоговые обязательства выражены недостаточно четко, и контроль за их исполнением осуществляется нерегулярно. Другими словами, наблюдается отсутствие качественной отчетности, информационной прозрачности и, в конечном итоге, ответственности.

Компании, использующие МСФО, могут найти новые источники капитала и привлечь новых партнеров для повышения своей эффективности. Эти предприятия получают доступ к информации о финансовом состоянии потенциальных иностранных партнеров и дополнительный инструментарий, позволяющий усовершенствовать выбор таких партнеров.

Плюсами казахстанских компаний использующие МСФО, можно отметить следующие:

- любым предприятиям, стремящимся в среднесрочной перспективе привлечь финансовые ресурсы путем продажи акций или получения кредитов, отчетность в соответствии с МСФО предоставит понятную информацию о финансовых показателях за предыдущие периоды, а также значительные преимущества. Возобновление крупного кредитования возможно при использовании высококачественных стандартов. Предприятия, составляющие отчетность согласно МСФО в течение двух и более лет, окажутся первыми претендентами на получение кредитов;

- всем казахстанским предприятиям необходимо провести анализ своей коммерческой деятельности с целью повышения ее эффективности в условиях экономического спада. При анализе финансовых результатов именно МСФО обеспечивают достоверную базу для признания доходов и затрат, оценки активов. Переход на МСФО существенно расширил возможности руководства компаний в области управления и предоставил значительное преимущество перед конкурентами. Национальное законодательство служит стержнем государственного регулирования бухгалтерского учета. Национальное законодательство – совокупность общеобязательных правовых актов, издаваемых органами государственной власти с соблюдением определенных процедур установленной формы.

Также утверждены формы финансовой отчетности для крупного бизнеса на 2020 год. Приказом Первого заместителя Премьер-Министра РК – Министра финансов РК от 1 июля 2019 года № 665 внесены изменения в формы финансовой отчетности, представляемые организациями публичного интереса. Приказ №665 вносит изменения в Приказ Министра финансов РК «Об утверждении перечня и форм годовой финансовой отчетности для публикации организациями публичного интереса (кроме финансовых организаций)» от 28 июня 2017 года № 404. Изменения вступают в силу с 2020 года.

Внесенными изменениями, в новой редакции изложены следующие формы:

- форма «Бухгалтерский баланс»;
- форма «Отчет о прибылях и убытках»;
- форма «Отчет о движении денежных средств (прямой метод)»;
- форма «Отчет о движении денежных средств (косвенный метод)»;
- форма «Отчет об изменениях в капитале».

Все данные формы представляются в депозитарий финансовой отчетности в электронном формате посредством программного обеспечения.

Срок представления: ежегодно не позднее 31 августа года, следующего за отчетным.

Также в новой редакции изложены Пояснения по заполнению данных форм.

Совершенствование финансовой отчетности является повышение качества, прозрачности и сопоставимости информации, формируемой в бухгалтерском учете и финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Таким образом роль финансовой отчетности значительно повышается. Современный квалифицированный бухгалтер обязан составить финансовую отчетность в соответствии с действующими нормативными актами и требованиями, чтобы она выполняла отведенную ей роль - обеспечение пользователей информацией - дающей достоверные и полные представления об имущественном и финансовом положении предприятия.

Литература

1. https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30092011
2. Приказ Министра финансов РК «Об утверждении перечня и форм годовой финансовой отчетности для публикации организациями публичного интереса» от 28 июня 2017 года № 404
3. Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет, учебное пособие. Издание 2-е переработанное и дополненное. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2005. - 548 с.

УДК 336.53

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ

Курлеутова С.С., Протасова О.В.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Ускорение социально – экономического развития государства подразумевает повышение эффективности общественного производства на основе всемерной экономии материальных, трудовых и денежных ресурсов. Политика ресурсосбережения – это фактический источник удовлетворения увеличивающихся потребностей гражданского общества.

Чтобы воплотить это в реальные условия нужно знать все тонкости учета наличия и движения оборотных средств, которые образуют основу деятельности компании.

Запасы являются одним из главнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства. Такую важную роль выполняют все составляющие совокупного материального запаса, находящиеся у организации.

Запасы, как и любой другой актив, отражаются в учете только при наличии следующих критериев признания (необходимых характеристик для возможности включения учетного элемента в баланс или отчет о прибылях и убытках организации):

- при наличии вероятности получения экономической выгоды по данному активу в будущем;
- при возможности оценки фактических затрат на приобретение или производство объекта учета.

В современной рыночной экономике и жесткой конкуренции довольно актуальным стал вопрос об экономии и рациональном использовании материальных ресурсов. Постановка учета использования товарно-материальных запасов является одним из центральных вопросов совершенствования информационного обеспечения в подразделениях субъекта.

В настоящее время производственные запасы составляют значительную часть стоимости имущества предприятия, а затраты материальных ресурсов в некоторых отраслях доходят до 90% и более в себестоимости продукции.

Поэтому значительное внимание уделяется повышению выхода готовой продукции из единицы сырья, уменьшению норм расхода материалов на единицу продукции, сокращению отходов и потерь сырья и материалов, совершенствованию системы материального поощрения рабочих за улучшение использования сырья и материалов. Таким образом, на существующем этапе одной из важнейших проблем научно-технического прогресса является снижение материалоемкости продукции, всестороннее изучение факторов, от которых зависит улучшение использования сырья и материалов, своевременное и полное использование резервов.

Актуальность данной темы обусловлена тем фактом, что данный актив присутствует на предприятиях и организациях различных организационно-правовых форм, и различных форм собственности. Именно товарно-материальные запасы позволяют оптимизировать и улучшать деятельность организации в целом.

Обострение конкурентной борьбы в условиях рыночной экономики при равных технологических возможностях остро ставит вопрос о поисках резервов повышения конкурентоспособности за счет совершенствования механизма управления внутри каждой организации. Многие организации стремятся совершенствовать сложную систему управления запасами как одну из важнейших субъектов управления.

Применение современных концепций управления компанией и производством предъявляют новые требования к системе учетно-аналитического обеспечения управления запасами, принуждая учитывать и подвергать анализу многочисленные процессы, влияющие на размер и структуру запасов, посредством внедрения современных учетных и аналитических методик применительно к практике казахстанских компаний.

В настоящее время определяющее значение приобретают качественные показатели, так же как снижение удельных затрат сырья, материалов, топлива и энергии. Поэтому в современной экономике актуальной становится тема правильного учета, аудита и анализа эффективности использования материальных ресурсов, которая позволяет выявить результаты расхода материалов на производственные и хозяйственные нужды в динамике, оценить эффективность их использования за счет улучшения использования материальных ресурсов

Совершенствование учета и контроля наличия и движения материальных ресурсов на предприятии должно осуществляться по нескольким направлениям.

Во-первых, необходимо упрощать оформление операций по приходу и расходу товарно-материальных ценностей. При этом в целях экономии времени и бумаги при отсутствии расхождений между фактическим количеством поступивших ценностей и указанным в документах поставщика следует шире применять для оприходования материальных ценностей специальный штамп, содержащий реквизиты приходного ордера.

Отпуск материалов в производство, где это целесообразно, можно оформлять на основании установленного лимита непосредственно в карточках складского учета, предусмотрев в них подпись лица, получающего ценности. Также можно на карточках складского учета производить и внутреннее перемещение материалов.

Исходя из требований рыночной экономики, необходимо совершенствовать методологию организации бухгалтерского учета материальных ресурсов. До настоящего времени нет единого мнения о классификации производственных запасов, их оценке в текущем учете, составе отклонений в стоимости материалов. Важно классифицировать материалы так, чтобы можно было более точно распределять отклонения в их стоимости по направлениям затрат. При этом, учитывая, что большая часть отклонений зависит от массы или объема перевозимых грузов, распределение их целесообразно осуществлять пропорционально натуральным показателям.

Одним из основных вопросов совершенствования учета и анализа товарно - материальных является их автоматизация. Компьютер не предназначен для замены человека на его рабочем месте, но способен облегчить и повысить производительность труда.

В десятки и сотни раз сокращается время получения информации, повышается качество учетной работы. Для расчета экономической эффективности можно условно принять, что благодаря приобретению программ, предприятие получает те же возможности, что и при приеме на работу дополнительно двух человек.

В условиях функционирования автоматизированной системы управления предприятием важное значение уделяется автоматизации расчетов по планированию, учету и анализу использования материальных ресурсов. Эти расчеты обычно выполняются в таких функциональных подсистемах, как управление материально-техническим снабжением, оперативным управлением основным производством.

Исходя из экономического содержания управления материальными ресурсами, правомерно говорить о создании или выделении в автоматизированной системе управления предприятием комплексной подсистемы управления материальными ресурсами предприятия. Такая подсистема должна включать комплексы задач из различных функциональных подсистем, которые объединяются на основе организационного, информационного, технического, технологического и программного обеспечения.

Эта система создается для организации качественного управления материальными ресурсами на основе комплексного использования экономико-математических методов и современных средств вычислительной техники. Ее главная цель - оптимизация планирования, учета, анализа, регулирования и контроля процессов снабжения, использования и хранения материальных ресурсов, автоматизация различных процедур обработки информации, сокращение трудоемкости и снижение стоимости обработки информации, улучшение качества исходной и результативной информации.

Необходимыми предпосылками повышения качества и оперативности в управлении материальными ресурсами на предприятии являются рациональная организация информационного обеспечения, оптимизация документооборота, совершенствование структуры управления предприятием.

Организационное обеспечение подсистемы включает проведение технико-экономического анализа существующей системы управления материальными ресурсами, выбор и постановку задач автоматизации, разграничение функций подразделений в условиях автоматизированного выполнения расчетов. Основой для этого являются материалы предпроектного обследования и выводы о необходимости совершенствования существующей системы управления.

Своевременное и полное обеспечение предприятия сырьем и материалами, необходимого ассортимента и качества, уменьшения его потерь во время хранения и перевозки, упрощения конструкции изделий предприятия, улучшение использования сырья и материалов, сокращения до минимума отходов, повышения квалификации

работников, своевременное и полное использование резервов на предприятии и т.д., является необходимым условием выполнения планов по производству продукции, снижению ее себестоимости, росту прибыли, рентабельности предприятий.

Структура и функции системы управления влияют на организационные формы бухгалтерского учета, поэтому по мере совершенствования системы управления должны вноситься соответствующие коррективы и в систему учета. Соответственно возрастает роль специалистов бухгалтерской службы. В связи с этим должна быть улучшена их подготовка. Специалист по бухгалтерскому учету должен способствовать эффективному ведению хозяйства, уметь быстро и безошибочно ориентироваться в хозяйственной обстановке, понимать рыночную ситуацию и ее тенденции.

Таким образом, ни одно предприятие не способно существовать без использования материально-производственных запасов в собственной деятельности. По этой причине комплексный учет товарно-материальных запасов обладает большим значением для эффективности финансового управления организацией. Чтобы улучшить учет материальных ресурсов, нужно постоянно совершенствовать применяемые документы и учетные регистры, то есть более широко использовать накопительные документы, а также повысить уровень автоматизации учетно-вычислительных работ, поскольку в настоящее время на предприятиях огромное значение придается вопросам автоматизации решений задач по учету, контролю, анализу и регулированию товарно-материальных запасов. Особенно важно в настоящее время располагать компьютерами, позволяющими создавать автоматизированные рабочие места бухгалтеров.

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы», <https://www.minfin.ru/> 2020 г.
2. Совершенствование производственного учета и анализа товарно-материальных запасов, Габбасова Г.К., Молдашбаева Л.П., Журнал: Вестник КазНПУ, 2020 г.
3. Учет товарно-материальных запасов, Авдеев Ю.В., Журнал: Многогранность оценки бизнеса: проблемы и перспективы в условиях формирования наукоемкой экономики. 2020 г.

УДК 336.7

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ

Кутушев Ж.Б.

(СКУ им. М. Козыбаева)

В настоящее время доминирующей сферой на рынке является сфера услуг, которая постепенно вытесняет производственную сферу. Весь этот процесс тесно связан с технологическим прогрессом и тем, как быстро появляются и внедряются инновации в нашу жизнедеятельность, поскольку благодаря новым технологиям и механизмам ускоряются и становятся дешевле все жизненные сферы в целом. Однако важным аспектом, требующим отдельного рассмотрения в контексте развития технологий и механизмов в сфере банковского обслуживания, является качество.

Управление качеством услуг является актуальной проблемой для любого современного банка, что обусловлено необходимостью развития его конкурентных преимуществ. Тот или иной банк должен эффективно использовать имеющиеся ресурсы и объективно оценивать качество предоставляемых услуг, что важно для всех

заинтересованных сторон. За последнее десятилетие существенно увеличилось количество банковских учреждений, выросла занятость в этой сфере, расширился спектр предлагаемых услуг. Перед отечественными кредитными учреждениями возникают насущные вопросы по адаптации и поиска возможностей занять устойчивую позицию среди конкурентов. В современных условиях этого можно достичь только эффективно управляя качеством банковского обслуживания с учетом потребностей и ожиданий всех заинтересованных сторон.

Но что подразумевает под собой понятие «качество банковского обслуживания»? Под самим качеством услуги понимается комплекс их полезных свойств, нормативно-технологических характеристик обслуживания, благодаря которым общественные и индивидуальные потребности удовлетворяются на уровне установленных требований, сопоставимых как с национальными традициями, так и с мировыми стандартами. Наиболее полно понятие «качества банковского обслуживания» раскрывают следующие составляющие:

- инновационность и комплексность банковского продукта;
- скорость обработки информации и реализации операции;
- доступность и удобство банковского сервиса;
- стоимость продукта (услуги, программы);
- атмосфера, грамотность, лояльность персонала банка к потенциальному клиенту;
- уровень развития сотрудничества банка с другими кредитными учреждениями, организациями других сфер и направлений бизнеса;
- уровень диверсификации умений, желаний и возможностей удовлетворять изысканные требования разнообразных клиентов.

Ко всему прочему, банковские услуги обладают рядом специфических особенностей, которые наиболее полно раскрывают сущность банковского обслуживания, среди них можно выделить следующие:

- абстрактность банковских услуг - концепция абстрактности имеет две стороны: во-первых, ее можно понимать как неосвязаемость, а во-вторых, как сложность для восприятия;
- неотделимость услуги от источника - услуга не существует отдельно от того, кто ее оказывает, в отличие от товара, который в материальном виде существует независимо от присутствия или отсутствия его источника;
- непостоянство качества услуг - хотя многие банковские учреждения предлагают клиентам сходный или даже одинаковый набор услуг, тем не менее абсолютной идентичности банковских продуктов не достигается;
- несохраняемость банковских услуг - банковские услуги не могут храниться, их нельзя «заготовить впрок»;
- договорной характер банковского обслуживания - оказание абсолютного большинства банковских услуг предполагает заключение между их производителем и потребителем гражданско-правовых договоров;
- связь банковских услуг с деньгами - оказание основных банковских услуг связано с использованием денег в различных формах и качествах;
- протяженность банковского обслуживания во времени - купля-продажа большинства банковских услуг обладает протяженностью во времени;
- вторичность удовлетворяемых потребностей - как было показано ранее, финансовые потребности, удовлетворяемые банковскими услугами, являются вторичными, производными от первичных производственных и личных потребностей.

Однако, несмотря на все вышеперечисленные факторы, главными факторами при внедрении и использовании новых технологий в банковском обслуживании являются их эффективность и приносимая польза, поскольку не каждая услуга способна удовлетворить этим запросам.

Как пример можно привести ситуацию, возникшую в нашей области, связанную с внедрением POS-терминалов. POS-терминал — это электронное программно-техническое устройство для приёма к оплате платёжных карт. Оно может принимать карты с чипом, магнитной полосой и бесконтактные карты, а также другие устройства, имеющие бесконтактное сопряжение.

По информации акимата Северо-Казахстанской области, в регионе 5,6 тыс. торговых точек. Из них только 1,5 тыс. оснащены устройствами для проведения операций по безналичному расчёту. При этом, по данным госоргана, на платёжные карты жителей СКО ежемесячно начисляется до 27 млрд тенге. То есть возможность платить, не используя наличность, у североказахстанцев есть. Однако, как отмечают в областном акимате, на безналичные платежи приходится всего 16% от общего числа денежных операций.

Владельцы не оснащённых необходимым оборудованием торговых точек ссылаются на небольшие обороты. POS-терминал стоит от 130 тыс. тенге. С каждой транзакции банк снимает 1–3%, а это значит, что если торговая точка в месяц не зарабатывает хотя бы 300 тыс. тенге, то наличие ККМ делает бизнес невыгодным, сетуют владельцы.

Однако специалисты областного акимата, проведя исследования, пришли к выводу, что в некоторых случаях владельцы торговых точек POS-терминалы не используют намеренно. Даже при наличии рабочего оборудования они стимулируют покупателей совершать оплату наличными. Аргументом в пользу этого является предоставляемая скидка на товар в размере 1–3%.

Впрочем, желание североказахстанцев пользоваться только бумажными деньгами подтверждают и статистические данные. По количеству транзакций СКО, согласно информации, опубликованной на официальном сайте Национального банка РК, числится в аутсайдерах. Таким образом, проблема внедрения системы POS-терминалов достаточно актуальна для нашего региона.

В нынешней мировой ситуации в условиях карантина и соблюдения социальной дистанции остро встал вопрос дистанционного обслуживания, поэтому сейчас актуально рассматривать необходимость внедрения системы сбора, хранения и использования биометрических данных клиентов.

Создание механизма удалённой идентификации, реализуемой Национальным банком РК, стало следствием цифровизации финансового сектора Казахстана, а также реализации проекта по реализации Закона «О дактилоскопической и геномной регистрации». Данный сервис предусматривает возможность получения финансовых услуг без физического посещения финансовой организации с применением технологии «распознавания лица».

Удаленная биометрическая идентификация позволяет участникам финансового рынка дистанционно идентифицировать клиентов и оказывать им такие услуги, как открытие банковских счетов и депозитов, выпуск платёжных карточек, кредитование.

Помимо этого, биометрию внедрили и используют в своей сфере несколько банков второго уровня такие, как ДО АО Банк ВТБ, АО «KaspiBank», ДБ АО «Сбербанк», Евразийский банк, ДБ АО «Банк Хоум Кредит» - банки используют сервисы аутентификации по отпечатку пальца в смартфонах для доступа к мобильному приложению банка, технологию распознавания лиц и другие технологии.

Несмотря на очевидные плюсы биометрии у неё всё же имеются минусы. Например, в настоящее время возможности устройств имеют ограничения, исследования показали, что систему можно обмануть с помощью специально заготовленных отпечатков пальцев и что всего пять таких отпечатков позволяют войти в 65% устройств. Но самым главным минусом данной системы является угроза хищения биометрических данных клиентов, поскольку в случае получения доступа злоумышленника к данным клиентов, станет возможным манипулирование значительным количеством учётных записей, поэтому банкам необходимо подходить максимально серьёзно и осторожно к хранению биометрических данных, причём также необходимо убедить клиентов в их безопасности.

В заключении стоит отметить, что процесс цифровизации значительно ускоряет процесс внедрения новых технологий и механизмов в сферу банковского обслуживания. При разработке и внедрении новых технологий и механизмов необходимо учитывать особенности и характеристики банковской услуги, к тому же не стоит делать поспешных выводов при первичной апробации новых услуг, поскольку полезный эффект может возникнуть не сразу. Банкам необходимо производить мониторинг технологических прорывов и новинок на рынке, и искать пути возможного их применения в своей сфере, таким образом, создавая конкуренцию через повышение качества обслуживания.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 30 декабря 2016 года № 40-VI «О дактилоскопической и геномной регистрации» (с изменениями от 11.07.2017 г.)
2. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски: учебно-практическое пособие / Ю.Н. Юденков, Н.А. Тысячникова, И.В. Сандалов, С.Л. Ермаков; предисл. чл.-корр. РАН А.С. Сигова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2015. – 318 с.
3. Информационные системы в экономике. Управление эффективностью банковского бизнеса: учебное пособие / Ю.В. Амириди, Е.Р. Кочанова, О.А. Морозова; под ред. Д.В. Чистова. – М.: КНОРУС, 2015 – 176 с.
4. kursiv.kz. / wfin.kz

ОӘЖ 338

ПАНДЕМИЯ ЭКОНОМИКАҒА ҚАНДАЙ ӨЗГЕРІСТЕР АЛЫП КЕЛДІ?

Қабдуали Н.Қ.

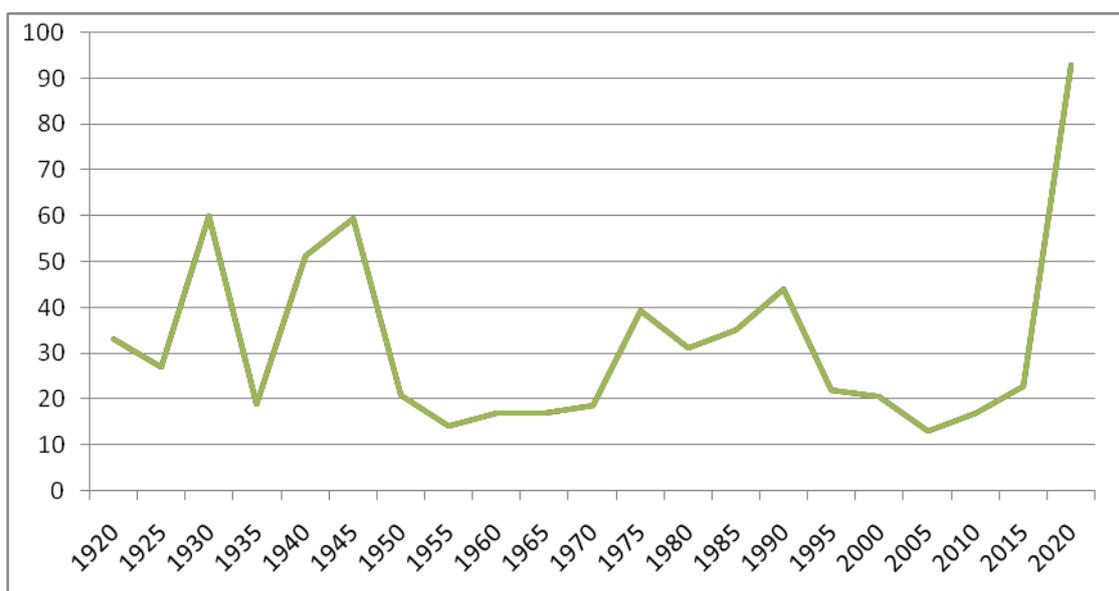
(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Жер-жаһанға зор қауіп төндірген пандемия зардаптары сейілмей тұрған бүгінгі таңда экономикалық дағдарыс пен халықтың әл-ауқатының төмендеуі әрбір азаматты толғандырып, көкейде мың сан сауал туындатып отырғаны белгілі. Қазіргі таңда бұл мәселе өте өзекті, деп есептеймін. Себебі, 2019 жылы короновирус індеті шыққаннан бастап үлкен алпауыт деген мемлекеттердің өзінде қаржылық мәселелер басталды. Айтпаса да белгілі, денсаулық пен адам шығынының өсуіне қарай экономикалық зиян қазірдің өзінде айқын болып отыр және әлем онжылдықта болған ең үлкен экономикалық соққыны білдіреді.

Пандемия дағдарысының экономикалық зардаптарын жою, халықтың осал топтарын қорғауға және тұрақты қалпына келуге негіз жасау үшін шұғыл шаралар қабылдау қажеттігін көрсетеді. Және осы мәселені әр ме мемлекет барынша ерте

шешуге тырысып жатыр. Бірақ, өкінішке орай, көптеген елдер 2020 жылы рецессияға ұшырайды деп күтілуде. Кез-келген мемлекет экономикасының төмендеуіне айтарлықтай төмендеуіне ұшырайды. Және бұл құлдырау жылдар бойғы даму мақсаттарын алға жылжытып, ондаған миллион адамды өте кедейлікке апаратыны да болжанып отыр.

Болашақта бұдан да жаман нәтиже болу мүмкіндігі де қарастыра аламыз. Болжам бойынша, пандемия дамыған экономикаларда және кейінірек дамушы елдерде ішкі әсерді азайту шараларының ортасында алынып тасталуы мүмкін, ал жаһандық жағымсыз құбылыстар 2020 жылдың екінші жартысында азаяды және кең таралған қаржылық дағдарыстардың алдын алады. . Бұл сценарий жаһандық өсімнің қарапайым болса да, 2021 жылы 4,2% дейін жандануын көздейді.



Алдарыңызда көрсетілген диаграмма экономиканың рецессиядағы үлесі, 1920-2020 жж.

Коронавирус пандемиясымен байланысты экономикалық күйзелістер қаржы нарықтарына, соның ішінде акциялар, облигациялар және тауар нарықтарына (шикі мұнай мен алтынды қоса алғанда) кең ауқымды және ауыр әсер етеді. Ірі оқиғаларға Ресей мен Сауд Арабиясы арасындағы мұнай соғысы кірді, соның салдарынан шикі мұнай бағасының құлдырауы және акциялар нарығының құлдырауы 2020 жылдың наурызында болды. Біріккен Ұлттар Ұйымының Даму бағдарламасы дамушы елдердегі кірістің 220 миллиард АҚШ долларына төмендеуін күтеді және COVID-19-тың экономикалық әсері бірнеше айға, тіпті жылдарға созылады. Кейбіреулер табиғи газдың бағасы төмендейді деп күтуде.

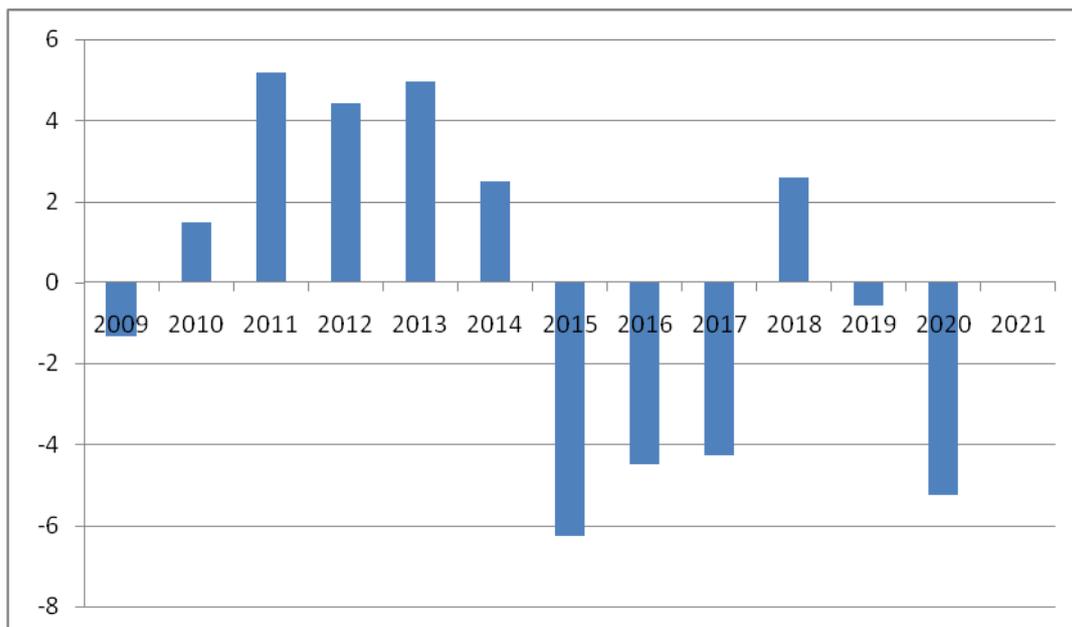
Бұл жойқын соққы біздің елімізді айналып өтпеді. Аталмыш індеттің кесірінен Қазақстанда қызмет көрсету саласы, орта-кіші бизнестер зардап шекті. Оған қоса, сол салаларда жұмыс атқарған қызметкерлер еңбекақысыз қалған жайлары бар.

Қазақстанда 3 қарашадағы жағдай бойынша 113309 COVID-19 жағдайы тіркелді және 1857 қайтыс болды, наурыз айының ортасында коронавирустың таралуын тоқтату үшін енгізілген төтенше жағдай 11 мамырда алынып тасталды, содан кейін карантиндік шаралар біртіндеп жеңілдеді. Карантиндік шаралар шілденің басында қайта енгізілді, себебі расталған жағдайлар саны көбейіп келеді, және тамыздың аяғынан бастап COVID-19 жағдайының тұрақтану белгілерінен кейін біртіндеп босаңсыды. Билік Ресеймен жаңадан жасалған вакцинаны сатып алу туралы келісімге келді. Алдын ала

бағалау бойынша алғашқы тоғыз айда жалпы өсім -2,8 пайызды құрады (жыл), қыркүйек айында өткен айлармен салыстырғанда қалпына келтірудің болжамды белгілері бар. Экономикалық қысқару негізінен қызмет көрсету саласындағы әлсіз белсенділікке және ОПЕК + келісімі бойынша талап етілетін мұнай өндірісінің қысқаруына байланысты. Наурызда Президент дағдарысқа қарсы маңызды жиынтықты (ЖІӨ-нің 9 пайызы) жариялады, әрі қарайғы қолдау шаралары қыркүйектің басында президенттің мәлімдемесінде ұсынылды. Шұғыл саясаттық шараларға саудадағы шектеулер мен әлеуметтік маңызы бар тауарлардың реттелетін бағалары, әлеуметтік қорғалмаған отбасыларға ақшалай аударымдар, ауыр секторлар мен шағын және орта кәсіпкерлікке мақсатты көмек кірді. Жақын және орта мерзімді жоспарларға мемлекеттік қызметті реформалау арқылы мемлекеттік басқаруды жетілдіру, өндіріс, фармацевтика және ауылшаруашылығы сияқты басым салаларда бәсекеге қабілеттілікті арттыру және халықтың әл-ауқатын қолдау жөніндегі әлеуметтік саясат қабылдау кіреді.

Экономиканы қайта құру процессін аса көп мемлекеттер қолданған болатын, оның арасында Қазақстан да болды. Билік мамырдың ортасында экономиканы қайта ашуға кірісті. Таңдалған секторлардағы кәсіпорындарға күшті санитарлық-эпидемиологиялық шаралармен жұмысты қайта бастауға рұқсат етілді. Ішкі азық-түлікпен қамтамасыз ету үшін төтенше жағдай режимінде енгізілген азық-түлік экспорты бойынша шектеулер 1 маусымда алынып тасталды. Қайта ашылу жағдайлары санының өсуіне байланысты шілде айының басында карантиндік режим қайта енгізілуімен тоқтатылды. Эпидемия тұрақталғаннан кейін билік тамыз айының соңында ішінара қайта ашыла бастады және сақтық танытып, жағдайды мұқият бақылап отырды. Тәуліктік аурулар саны қазан айының соңында айтарлықтай өсті (500-ге дейін). Ең көп зардап шеккен аймақ (Шығыс Қазақстан облысы) карантинге ұшырайды, әуе және теміржол қызметтері төмендейді және саяхатшылар үшін міндетті теріс ПТР сынағына қойылатын талаптар; жергілікті билік те тестілеу қабілетін арттыруда. Билік сонымен қатар Нұр-Сұлтанда ұстау шараларын күшейтті, шекарада қатаң бақылау мен сынақ талаптарын қойды және эпидемиологиялық ахуалы нашарлаған бірнеше елді байланыстыратын рейстер санын қысқартты.

Еліміздің пандемия кезіндегі бюджетіне назар аударатын болсақ. Дағдарысқа қарсы топтамаға жұмыссыздар мен өзін-өзі жұмыспен қамтығандарға ақшалай төлемдер, зейнетақы мен әлеуметтік төлемдердің көбеюі, денсаулық сақтау саласына қосымша шығындар, жұмыспен қамту мен бизнесті қолдау кіреді. «Қарапайым заттар экономикасы» мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде 1 триллион теңге (ЖІӨ-нің 1½ пайызы) субсидияланған несиелеу шағын және орта кәсіпкерлікке (ШОБ) айналым капиталын қаржыландыруға көмектесетін іс-шаралармен (800 млрд. Теңге) қамтамасыз етілуде. «Жұмыспен қамтудың жол картасы» бағдарламасы бойынша жұмыспен қамтуды қолдауға 1,8 триллион теңге бөлінді, оның ішінде көлік инфрақұрылымын жаңарту бойынша кейбір ауқымды жобалар бар. Таңдалған кәсіпорындар мен жеке кәсіпкерлер де жаңа салық жеңілдіктерін алуға құқылы. Жақында экономикалық өсуді қалпына келтіру бойынша жарияланған келесі шараларға мыналар жатады: сегменті бар жастарға арналған ипотекалық несиелендіру бағдарламасы, ауылшаруашылығы мен ауыр салаларға салық жеңілдіктері (азаматтық авиация, туризм), ШОБ және өндірістік кәсіпорындарға несиелік қолдау (соңғысы жаңадан құрылған саланы дамыту қоры), және инфрақұрылымды дамыту. Карантин қайта енгізілгеннен кейін шілде айының басында билік карантинге байланысты жұмысынан айырылған жеке тұлғаларға қосымша ақшалай аударымдар берді, ШОБ несиелері бойынша субсидияланған пайыздық мөлшерлемені төмендетіп (6 пайызға дейін) және халықтың осал топтары мен кәсіпкерлері үшін салық жеңілдіктерін ұзартты.



ЖІӨ-ге қатысты 2009 - 2021 жылдар арасындағы бюджет сальдосы

Қазіргі таңда, біз “Қаржы” мамандығының 2 курсына оқып жатқанымызда, макро-микроэкономика пәннің оқып жатқаннан кейін, осы сала бойынша Қазақстанның бюджетіне назар аударуға жөн көрдім. Ұлттық банк мұнай бағасының төмендеуімен теңгеге қысым күшейгеннен кейін 10 наурыз күні саясат ставкасын 9,25 пайыздан 12 пайызға дейін көтерді. Ол белсенділікті қолдау үшін сәуірдің басында базалық мөлшерлемені 9,5 пайызға дейін, ал шілдеде 9 пайызға дейін төмендетті. Банктер мен экономиканы қолдау үшін билік төтенше жағдай енгізілгеннен бастап тәуекел салмағын төмендеткен (ШОБ үшін 75% -дан 50% -ға дейін, валюталық несиелер үшін 200% -дан 100% -ға дейін және синдикатталған несиелер үшін) 100% -дан 50% -ға дейін); талаптарға сай кепілдіктердің тізімін кеңейтті; төмендетілген капиталды сақтау буфері (бір пайыздық пунктке); өтімділікті жабу коэффициентінің қажеттілігін төмендетіп (80% -дан 60% -ға дейін) және шетел валютасындағы позициялар бойынша лимиттерді төмендетуге мүмкіндік берді. Халықты және ШОБ-ты қолдау үшін билік банктер мен басқа несиелер берушілерді несиелер төлеуді кейінге қалдыруға құқылы қарыз алушыларға және олардың COVID-19-ға дейінгі мәртебесінде олардың несиелік сыныптамаларын тоқтатуға шақырды. Бұл шаралардың көпшілігі кем дегенде алты айға созылады деп күтілуде, кейбіреулері (мысалы, капиталды сақтау буфері) 2021 жылдың ортасына дейін созылады. Қолма-қол ақшаны алу лимиттері заңды тұлғаларға маусым айының басынан бастап уақытша енгізілді. Жуырда қаржы қадағалаушысы минималды капитал талаптарын орындай алмаған орташа банктің лицензиясынан айырды.

Ұлттық Банк теңгенің наурыз айында шамадан тыс құбылмалылықты азайтуға ықпал ете отырып, теңгенің 15-тен астам пайызға арзандап, 450 тенге / долларға дейін төмендеуіне жол берді. Ол сонымен қатар уақытша әкімшілік шараларды енгізді (төлем міндеттемелеріне байланысты емес күн сайын валюта сатып алу лимитін екі есеге азайту, фирмалардың қолма-қол ақша алуына ай сайынғы лимиттер). Теңге сәуірде жартылай қалпына келді, бірақ қыс мезгілінде қайта пайда болды, бұл пандемияның таралуы мен әсер етуіне байланысты белгісіздік күшейе түсті. Бірнеше ай бойы ешқандай араласу болмаса да (ұлттық валюта қоры атынан валютаны сатуды жалғастыра береді), ҚҰБ валюта нарығына тағы да қыркүйек айының соңында араласып, теңгенің әлсіреуі салдарынан қысымға ұшыраған қазан айының соңында

араласқан. мұнай бағасы. Халықаралық резервтер алтын бағасының өсуіне байланысты өсті.

Мақаланы қорытындылай келе, мынандай ой түйдім: коронавирус індеті көптеген мемлекеттің экономикасына үлкен соққы жасады, Қазақстанда солардың қатарында. Және сарапшылардың ел экономикасын дамыту туралы пікірлері әр түрлі. Бұл бағалау жыл ішінде өзгеруі мүмкін деп күту қисынды. Көп нәрсе пандемияға қарсы күрестің Қазақстанда да, республикадан тыс жерлерде де, атап айтқанда, негізгі сауда серіктестерінде де ұзақтылығы мен тиімділігіне байланысты болады. Қазіргі уақытта дағдарыстың ауқымы әлі анықталған жоқ, бірақ бұл істі билік басшылары қолдарына нақ алу керек деп есептеймін. Қазіргі таңда елімізде тұрғындардың жағдайлары күрт төмендеп, әлсіреп жатыр. Оның себептері өте көп. Мысалға: мемлекет бюджетінің орындалмауы, белгіленген санитарлы талаптарды қадағаламау және т.б.

Менің ойымша, бұл жағдайды шешудің бір ғана жолы бар, ол санитарлы талаптарды тағы да күшейту, мемлекеттік бюджетті тиімді бағыттарға бөлу және жұмсау. Сонда ғана мемлекетімізде, тек қана мемлекетімізде ғана емес, сонымен қатар, бүкіл әлемде экономика жағдайы қалыпқа түсіп, адамдар қалыпты тұрмысқа орала алады.

Әдебиет

1. Назарбаев Н.Ә. Инновациялар мен оқу-білімді жетілдіру арқылы білім экономикасына. // Егемен Қазақстан.
2. Астапов К.Л. Индустриядан кейінгі экономикадағы даму стратегиясы // Әлемдік экономика және халықаралық қатынастар. - 2016 ж.
3. https://forbes.kz/process/economy/ekonomika_kazahstana_prodoljaet_byistro_padat/
4. <https://kapital.kz/economic/85933/rost-ekonomiki-kazahstana-v-2020-godu-zamedlit-sya-na-0-9.html>
5. <https://informburo.kz/pikir/maqsat-halyq/azastan-ekonomikasy-bgn-men-bolashay-nemese-azastan-ekonomikasyny-ltty-model-anday.html>
6. <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>
7. <https://www.un.org/ru/coronavirus/covid-19-crisis-opportunity-reimagine-human-mobility>

УДК 631.162

НЕОБХОДИМОСТЬ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

Легостаева Л.В., Кулик Е.В.
(СКУ им. М. Козыбаева)

В условиях современных рыночных отношений, сельскохозяйственные предприятия все чаще обращают внимание на научное обоснование и оптимизацию учета затрат на производство продукции растениеводства. В чем же заключается данная необходимость?

В первую очередь, стоит отметить, что от уровня себестоимости и качества растениеводческой продукции в значительной степени зависит доходность всех сельскохозяйственных предприятий, в каждом хозяйстве возникает настоятельная необходимость усиления ответственности за необоснованные затраты. Поэтому правильный учет и снижение затрат на производство зерна является важными условиями роста экономических выгод, решения ключевых аспектов проблемы продовольственной безопасности страны.

Часто себестоимость выступает в качестве основного показателя эффективности производства. Чем эффективнее используются в производственном процессе экономические ресурсы, рабочая сила, научные открытия, тем ниже себестоимость и выше прибыль, а значит большая устойчивость в конкуренции.

На 2020 год в сельском хозяйстве Казахстана обеспечен устойчивый рост на 5%, собран хороший урожай. Данный рост дает хорошую предпосылку для уменьшения себестоимости продукции растениеводства. Но это будет доступно только если на предприятии эффективно ведется учет затрат на производство продукции [4].

Кроме этого, необходимость учета затрат обусловлена тем, что объективное исчисление себестоимости продукции в условиях рынка позволяет реагировать на негативные явления и обоснованно принимать управленческие решения, что практикуют также международные системы учета затрат «директ-костинг» и «стандарт-кост». Переход к рыночным отношениям заставляет производство ориентироваться на рыночный спрос, на всемерное снижение издержек производства. Производство продукции растениеводства становится одним из самых важных и сложных проблем сельского хозяйства. От успешного решения проблем сельского хозяйства, в том числе растениеводства, зависит экономическая независимость в обеспечении страны продуктами питания, животноводства кормами и промышленности сельскохозяйственным сырьем.

Потребности менеджмента организации в принятии обоснованных управленческих решений обуславливают необходимость разработки организационно-хозяйственного механизма управления себестоимостью и прибылью. Вполне очевидным резервом роста прибыли и повышения рентабельности производства является снижение себестоимости продукции.

Управление затратами является одним из основных направлений, позволяющих повышать рентабельность производства и осуществлять эффективную финансово-хозяйственную деятельность в рыночной среде. Достижение управленческих целей в части снижения производственных затрат будет обеспечиваться формированием необходимого объема оперативной и релевантной информации, сформированной с помощью наиболее эффективных учетных инструментов.

Для отрасли растениеводства характерен длительный характер процесса сельскохозяйственного производства. Особенностью возделывания, например, озимых зерновых культур является то, что осуществленные в текущем году затраты не связаны с выпуском продукции этого года. Зерновая продукция поступает из производства в следующем году, в котором и формируется ее полная производственная себестоимость. Этот процесс предусматривает разграничение затрат по временному признаку, учитывающему периоды производственного цикла с выделением затрат прошлых лет под урожай текущего года, затрат текущего года под урожай будущих лет и затраты отчетного года под урожай этого же года.

При возделывании зерновых культур в сельском хозяйстве возникают определенные особенности производственного цикла, связанные с различными факторами, оказывающими влияние на формирование как полной, так и производственной себестоимости продукции отрасли. В основном эти факторы сводятся к материально-техническому оснащению самой отрасли и ее сырьевому обеспечению наряду с внешними факторами воздействия, обусловленными государственными и рыночными рычагами влияния на механизм функционирования отрасли зернопроизводства.

Группировка перечисленных факторов по четырем укрупненным блокам создает возможность для более глубокого анализа затрат в соответствии с особенностями зернопроизводства и способами формирования себестоимости продукции. Кроме того,

появляется возможность контролировать и управлять затратами, выявляя слабые стороны производственного цикла, которые вызывают повышение уровня отдельных статей затрат, увеличивающих себестоимость продукции зерновых культур, что в свою очередь ведет к снижению экономической эффективности отрасли.

В системе управления организацией существуют реальные потребности в оперативной и точной информации о затратах и себестоимости продукции для своевременного принятия решений по совершенствованию процесса производства. Для этого в системе управленческого учета организации применяются специальные приемы формирования информации. Однако следует отметить, что применяемые методы должны соответствовать особенностям производства в отрасли растениеводства и потребностям управления в информации.

Особую актуальность в современных условиях развития сельскохозяйственного производства приобретает контроль материальных затрат и его совершенствование, а также вопросы поиска и активизации внутренних резервов повышения эффективности производства продукции растениеводства.

С целью освоения выявленных резервов рекомендуется применение следующих мероприятий по снижению себестоимости продукции:

1. Повышение производительности труда приводит к сокращению затрат труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, и к уменьшению удельного веса заработной платы в структуре себестоимости.

2. Огромную роль в снижении себестоимости продукции играет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках деятельности предприятия. Это прежде всего проявляется в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, в ликвидации потерь продукции при её хранении и уборке, в изучении причин брака и снижении себестоимости за счет сокращения потерь от брака и других непроизводительных расходов, в применении экономических заменителей и более рациональном использовании отходов производства [3].

3. Снизить затраты на производство 1 центнера продукции позволяют мероприятия по повышению урожайности продукции. К таким относятся: соблюдение севооборотов; повышение плодородия почв, посредством оптимального использования органических и минеральных удобрений; соблюдение норм высева; своевременная борьба с сорняками и вредителями.

4. Мероприятия по снижению трудоемкости: углубление специализации и усиление концентрации сельскохозяйственного производства; внедрение прогрессивных технологий в растениеводстве; автоматизация и механизация производственных процессов; улучшение организации труда и повышение его интенсивности; совершенствование аппарата управления и сокращение.

5. Значительным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперации. На специализированных крупных предприятиях себестоимость продукции существенно ниже, нежели на предприятиях, изготавливающих данную продукцию в небольших количествах.

6. Большой резерв таит в себе улучшение использования основных фондов. Снижение себестоимости происходит в результате повышения прочности и долговечности оборудования; централизации и внедрения индустриальных методов ремонта, содержания и эксплуатации основных фондов; повышения интенсивности использования основных средств.

Таким образом, точный и своевременный учет затрат и выхода продукции растениеводства играет важную роль в деятельности сельскохозяйственного предприятия. Правильно организованный учет затрат в растениеводстве имеет первостепенное значение. Уровень затрат во многом определяет величину прибыли и

рентабельность предприятия, эффективность его хозяйственной деятельности. Снижение и оптимизация затрат являются одним из основных направлений совершенствования экономической деятельности каждого предприятия. Среди мероприятий по снижению себестоимости продукции можно отметить: повышение производительности труда, соблюдение строжайшего режима экономии, мероприятия по снижению трудоемкости и др.

Литература

1. Гаджиев Э.А. Совершенствование учета затрат и калькулирование себестоимости продукции сельского хозяйства // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4. С. 349-352.
2. Голованов, А.А. Особенности организации бухгалтерского учёта и затрат на производство доходов и финансовых результатов на предприятиях АПК / А.А. Голованов // Экономика сельскохозяйственных предприятий. - 2007. - № 12. - С. 32.
3. Журкина Т.А. Анализ себестоимости продукции растениеводства и пути её снижения // Актуальные вопросы экономических наук, 2016. № 49. С. 205-210.
4. Костина, З.А. Особенности технологического процесса зернового производства и их влияние на формирование объектов учета затрат и калькулирования / З.А. Костина // Экономические науки. - 2009. - № 12. <http://ecsn.ru/articles/view/3891>.

СОСТОЯНИЕ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

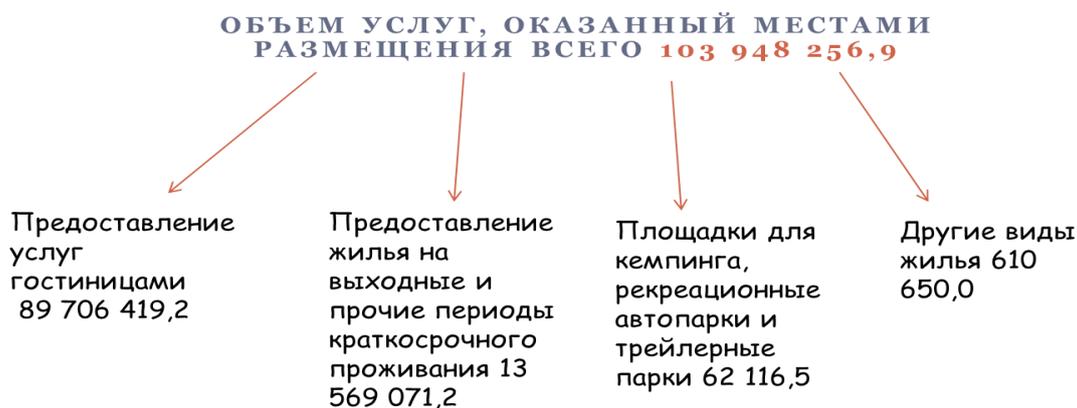
Марсова З., Байгулин А.
(СКУ им. М. Козыбаева)

В настоящее время туризм является одним из самых прибыльных видов бизнеса в мире. Используя примерно 7% мирового капитала, туризм прочно занял третье место после экспорта нефти, нефтепродуктов и автомобилей.

Республика Казахстан имеет все предпосылки для развития туризма: выгодное географическое положение (относительная близость к основным направляющим рынкам — Европе и Азии), обширная территория и разнообразные ландшафты, богатое культурно-историческое наследие, живые традиции, радушное гостеприимство, великолепная гастрономия и относительно низкая стоимость трудовых ресурсов. Обслужено посетителей по типам туризма:

Внутренний	Обслужено посетителей местами размещения по внутреннему туризму (резиденты)	Обслужено посетителей местами размещения по въездному туризму (нерезиденты)
5 864,7 тыс. человек	4 695 942 человек	830 922 человек

Объем услуг



Общий объем поступлений от туризма:

- Объем произведенной продукции и оказанных услуг - 437695,2 млн тенге.
- Доход от реализации продукции и оказания услуг - 424659,5 млн тенге

Затраты на туристские услуги:

- Расходы - 768806,2 млн тенге

Предполагается, что для диверсификации экономики и повышения благосостояния и качества жизни населения республики индустрия туризма должна развиваться в определенных кластерах с конкурентоспособным туристским бизнесом, основу которого составляют квалифицированные работники, предлагающие привлекательные туристские продукты как для внутреннего, так и для иностранного туриста. Развитие в данном направлении должно способствовать мощному и стабильному росту доходов от туристской деятельности для всех заинтересованных сторон – государства, бизнеса и работников.

Туристические кластеры должны стать основой развития туризма в Казахстане. Туристский кластер – это сосредоточение в рамках одной ограниченной территории взаимосвязанных предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта, а также деятельностью, смежной с индустрией туризма и рекреационными услугами. Планируется создание шести кластеров с центрами в Астане, Алматы, Туркестане, Актау, Усть-Каменогорске и в Щучинско-Боровской курортной зоне.

Итак, первый кластер «Астана – сердце Евразии». Астана является политическим, административным, деловым и культурным центром страны. Основные туристские продукты, которые будут разработаны в данном кластере, это МІСЕ-туризм и кратковременный отдых. Ключевые элементы туристского интереса в данном кластере: объекты международной специализированной выставки «Астана ЭКСПО-2017»; монумент Астана-Байтерек ;государственный театр оперы и балета «Астана Опера»; торгово-развлекательный центр «Хан Шатыр»; этно-мемориальный комплекс «Карта Казахстана «Атамекен» мечеть Хазрет Султан; площадь Независимости; национальный музей Республики Казахстан; парк «Влюбленных»; триумфальная арка «Мәңгілік Ел».

Второй кластер «Алматы – свободная культурная зона Казахстана» – это кластер, включающий город Алматы и часть Алматинской области, в которой определены следующие ключевые места туристского интереса: археологические петроглифы Тамгалы (объект ЮНЕСКО); государственный национальный природный парк «Алтын-Эмель», включенный в предварительный список ЮНЕСКО; Чарынский каньон на территории Чарынского государственного национального природного парка;

озеро Балхаш, озеро Алаколь, водохранилище Капшагай; международный туристский центр «Акбулак»; горнолыжные зоны вблизи города Алматы с Иле-Алатауским государственным национальным природным парком, включенным в предварительный список ЮНЕСКО; «Жонгар-Алатауский» государственный национальный природный парк; пик Хан Тенгри – высочайшая вершина Казахстана и другие.

В будущем кластер может расширяться и включать другие части Алматинской области, а также предоставлять новые места туристского интереса – горная цепь Жетысуского Алатау с петроглифами Ешкиольмес, включенными в предварительный список ЮНЕСКО, Иссыкские курганы и др.

Кроме того, предполагается, что Алматы станет центром международного делового и горнолыжного туризма и будет позиционироваться как кластер «развлечения в городе и горах». К основным туристским продуктам, которые будет представлять данный кластер, относятся МІСЕ-туризм, культурный и экологический туризм, приключенческий, отдых в горах и на озерах, кратковременный отдых, а также формирование программы концертных мероприятий при участии event-management-агентств.

Третий кластер – «Жемчужина Алтая» – включает северные и восточные части Восточно-Казахстанской области. Город Усть-Каменогорск будет являться центром кластера, в котором определены восемь ключевых мест туристского интереса: Берелские курганы; водохранилище Бухтарма; река Ертис – озеро Зайсан; Катон-Карагайский государственный национальный природный парк; Киин-Кериш; город Риддер – Западно-Алтайский государственный заповедник; озеро Алаколь, город Семей и Абайский район.

Четвертый кластер «Возрождение Великого Шелкового пути» – включает центральные и восточные части Кызылординской области, южно-восточную и северо-западную части Южно-Казахстанской области и юго-западную часть Жамбылской области.

Здесь интерес представляют город Туркестан; мавзолей Ходжа Ахмеда Яссауи (объект ЮНЕСКО); археологические объекты средневекового городища Отрар и отрарского оазиса, включенные в предварительный список ЮНЕСКО; археологический комплекс Сауран; Каратауский государственный природный заповедник с палеолитическими участками и геоморфологией; петроглифы Арпа-Узень, включенные в предварительный список ЮНЕСКО; Сайрам-Угамский государственный национальный природный парк; Аксу-Джабаглинский государственный природный заповедник; комплекс Байконур; горный курорт Каскасу; города Кызылорда, Сарыагаш, Шардара, Тараз.

Кластер «Возрождение Великого Шелкового пути» будет позиционироваться как «сердце Великого Шелкового пути». К основным туристским продуктам, которые будут разработаны в данном кластере, относятся духовный, историко-культурный туризм и турне, мистический, приключенческий, развлекательный, санаторно-курортный и СПА-туризм.

В рамках реализации международного транспортного коридора «Западная Европа – Западный Китай» будет создана современная туристская инфраструктура для размещения, отдыха и получения необходимых сервисных услуг туристами с привязкой к уникальным объектам туризма регионов и соответствующими условиями на западных и восточных «пограничных воротах» республики.

Пятый кластер – «Каспийские ворота» – включает в себя всю Мангистаускую область и часть Западно-Казахстанской и Атырауской областей. Город Актау будет являться центром кластера, в котором расположены следующие ключевые места туристского интереса: подземные мечети Бекет-Ата, Шопан-Ата и Караман-Ата,

мавзолее Омара и Тура; гора Шеркала; Каракия»-Каракольский государственный природный заказник; комплекс памятников Бокеевская Орда; городище Сарайшык; курортная зона Кендерли. К основным туристским продуктам, которые будут разработаны в данном кластере, относятся пляжный, исторический, мистический, промышленный, культурный туризм и турне.

SWOT-анализ казахстанского турбизнеса.

Сильные стороны	Слабые стороны
1) наличие природных ресурсов; 2) наличие памятников материального и нематериального культурного наследия, включая объекты международного значения; 3) стабильная политическая и внутригосударственная обстановка; 4) выгодное геостратегическое местоположение Казахстана; 5) высокий уровень развития в Центрально-Азиатском регионе.	1) недостаточное развитие инженерно-транспортной инфраструктуры в местах туризма; 2) труднодоступность туристских объектов; 3) низкий уровень сервиса в местах отдыха туристов; 4) нехватка квалифицированных кадров в сфере туризма; 5) недостаточное количество внешних инвестиций в отрасль туризма; 6) несовершенный визовый и миграционный режим; 7) ограничение в регулировании воздушного пространства; 8) низкий уровень информации о туристском потенциале Казахстана на внутреннем и международном рынках; 9) высокие цены на проживание и авиаперевозки.
Возможности	Угрозы
1) близкое расположение со странами с высоким потенциалом выездного туризма (Россия, Китай); 2) разработка уникальных местных туристских продуктов; 3) активное государственное участие в развитии регионов, в том числе за счет обустройства туристской и транспортно-логистической инфраструктуры; 4) использование современных технологий в области коммуникаций и распространения продуктов.	1) аналогичные туристские продукты близлежащих стран; 2) сильная зависимость от объема деловых поездок; 3) медленное развитие транспортного сообщения (воздушное, наземное); 4) новые мировые и региональные кризисы. Ключевые проблемы развития туристской отрасли лежат в коммуникационной плоскости

Ряд сдерживающих факторов развития туристской отрасли относится:

- 1) неудовлетворительное состояние туристских ресурсов, недостаточное развитие инженерной и транспортной инфраструктуры в местах туризма, труднодоступность туристских объектов, недостаток качественной гостиничной, развлекательной инфраструктуры, невысокий уровень сервиса в местах отдыха туристов;
- 2) дефицит квалифицированного персонала, способного предложить качественное обслуживание туриста;

- 3) высокие цены на туристские продукты при недостаточно высоком уровне качества услуг;
- 4) ограниченное количество международных авиаперевозчиков, работающих в Казахстане, количество и частота прямых рейсов, отсутствие бюджетных авиакомпаний делают поездки в Казахстан дорогими и иногда невозможными из некоторых регионов;
- 5) отсутствие в достаточном количестве объектов туристской инфраструктуры за пределами больших городов;
- 6) наличие ряда административных барьеров (визовый режим, миграционная политика, разрешительные документы);
- 7) отсутствие системы мониторинга и оценки качества туристских услуг;
- 8) низкая инвестиционная привлекательность туристской отрасли;
- 9) преимущественная развитость выездного туризма над въездным;
- 10) слабая загрузка в местах размещения, особенно в межсезонье.

Цифровизация открывает новые возможности и тренды, проникает во все области жизни, изменяет способы общения и организации труда, формы обучения и досуга. Сфера туризма, конечно, не исключение. Например: один из студентов СКУ, то есть нашего университета, занялся изготовлением 3D моделей Сакральных мест Северного Казахстана. Также, сейчас можно виртуально посмотреть экскурсию в любом музее страны. И мы думаем, что все эти действия ведут к цифровизации туризма.

Подводя итоги отметим, что состояние туристской отрасли в Казахстане с каждым годом улучшается, занимая выгодное геополитическое положение, обладая значительными природно-рекреационными ресурсами и объектами мирового культурного и исторического наследия (в список всемирного культурного наследия ЮНЕСКО включены 12 объектов), уникальным природным разнообразием, имеет потенциал развития новых туристских продуктов и все необходимые базовые предпосылки, чтобы стать крупным игроком на карте мирового туризма.

Литература

1. Абабков Ю.Н., Абабкова М.Ю., Филиппова И.Г. Маркетинг в туризме: учебник / под ред. Е.И. Богданова. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 214 с.
2. Биржаков М.Б. Введение в туризм: учебник. - Изд. 6-ое, перераб. и доп. - СПб.: Герда, 2004. - 448 с.
3. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе. - 3-е изд. - М.: КНОРУС, 2008. - 144 с.
4. Оспанов Г.М. Кластерный анализ мирового туристического потенциала и место Казахстана в мировом рейтинге развития туризма // Альпари. - 2012. - No 4(72). - С. 39–40.
5. <http://almaty.kz> - Официальный сайт Департамента индустрии туризма Министерства по инвестициям и развитию РК в городе Алматы.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, КАЗАХСТАНСКАЯ ПРАКТИКА

Мустафина Р.Р.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Корпоративная форма ведения бизнеса в Казахстане - явление сравнительно новое, поэтому особую актуальность приобретают вопросы формирования рациональной системы управления корпорацией, принципы и факторы ее построения.

Хотя в странах с развитой экономикой крупные компании давно и успешно работают в рамках Корпоративного управления.

Поэтому для начала попытаемся необходимо разобраться, что такое корпоративное управление (КУ) и зачем оно нужно.

В понимании сущности корпоративного управления невольно сталкиваешься с тем, что данная проблематика является достаточно сложной, так как она относительно новая и её развитие продолжает эволюционировать. Наряду с этим, термин «корпоративное управление» широко применяется на практике, однако до сих пор не имеет однозначного определения. Трактовок термина «корпоративное управление» на сегодняшний день предложено достаточно много.

Пожалуй, одно из самых известных определений корпоративного управления было дано в 1992 году сэром Адрианом Кедбери в «Отчете по финансовым аспектам корпоративного управления в Великобритании»: «Корпоративное управление – это система руководства и контроля за деятельностью компаний». Здесь корпоративное управление определяется как набор механизмов, в рамках которых функционирует компания, когда собственность отделена от управления ею. Однако это определение не является универсальным, существуют и другие определения понятия «корпоративное управление» [1].

IFC - «Корпоративное управление относится к структурам и процессам управления и контроля за деятельностью компаний» [2].

Принципы КУ ОЭСР, 2019 - «Корпоративное управление включает в себя ряд взаимоотношений между руководством компании, ее советом директоров, акционерами и прочими заинтересованными лицами. Корпоративное управление также обеспечивает структуру, посредством которой задаются цели деятельности компании и определяются способы их достижения, а также средства мониторинга ее результатов» [3].

Таким образом, корпоративное управление (corporate governance) имеет дело с тем, как устроена и реализуется власть (governance) в организации. Корпоративное управление нельзя путать с управлением корпорациями. Тема корпоративного управления является необъятной. Надо отметить, что КУ касается вопроса власти в организации любой правовой формы, а не только собственно в корпорации, которая в Казахстане отождествляется с акционерным обществом.

Важность реализации корпоративного управления позволят оценить данные таблицы 1, где описаны преимущества от внедрения корпоративного управления.

Таблица 1 - Преимущества от внедрения корпоративного управления.

Компании	Налаженная система управления повышает производительность. Компании, которые ввели в свою практику принципы эффективного управления, могут рассчитывать на снижение % по кредитам и расширение инвесторской базы, во многих случаях – с долгосрочной перспективой. Качество управления повышается в таких областях, как формирование общей стратегии, принятие продуманных, экономически обоснованных решений о слияниях и приобретениях, приведение оплаты труда в соответствие с качеством работы. Одно из важнейших следствий такого управления – это способность компании противостоять влиянию самых разнообразных неблагоприятных факторов, включая судебные риски. Кроме того, ответственная и добросовестная работа компании помогает наладить плодотворное и долгосрочное сотрудничество с заинтересованными лицами, включая кредиторов, служащих, клиентов, поставщиков и местную общественность.
Инвесторы	Инвесторы знают, что компании, имеющие эффективную систему управления, принесут им более высокую прибыль, и готовы платить больше за такую возможность. Кроме того, инвесторы высоко ценят надежность таких компаний, означающую, что их деньги не будут разбазарены алчными, безответственными и нерадивыми менеджерами, либо их семьями. Эффективная система управления защищает права инвесторов, особенно, миноритарных, включая их право влиять на

	решения, принимаемые руководством, и на проведение основных операций, а также право получать информацию об использовании вложенных ими средств.
Акционеры и общество	Эффективная система управления требует от компании соблюдения принятых ею обязательств перед служащими, клиентами, поставщиками и общественностью. Эти группы населения выигрывают от честности, качества и надежности своих отношений с такой компанией. Общество в целом выигрывает, поскольку такая компания создает рабочие места, формирует доверие к экономике страны и препятствует расточительству. Кроме того, атмосфера гласности снижает коррупцию, поскольку намного труднее скрыть факты взяточничества, если в компании ведется строгий учет, а ее руководители действуют в соответствии с принципами бизнес-этики.

Обобщая важность корпоративного управления можно говорить о том, что его наличие приводит к:

- Повышению привлекательности в глазах акционеров (инвесторов). Снижается стоимость привлекаемого капитала, повышается интерес инвесторов;
- Повышению стоимости акций;
- Увеличению объема привлекаемого капитала на единицу номинальной стоимости акций;
- Возможности сэкономить на дивидендах (акционеры получают прибыль за счет роста курсовой стоимости);
- Повышению оперативной эффективности и повышению эффективности использования капитала в интересах прибыльного и устойчивого развития компании и ее акционеров;
- Улучшается репутация компании и страны.

Далее рассмотрим кратко хронологию развития корпоративного управления в Казахстане.

Принятие в действие Закона РК «Об акционерных обществах» в 2003 г., который содержал положения, соответствующие международным стандартам и принципам корпоративного управления, положило начало системному развитию корпоративного управления в Казахстане. В Законе содержался ряд следующих требований: наличие 1/3 независимых директоров в совете директоров, создание комитетов, службы внутреннего аудита, подотчетной совету директоров [4].

Процесс развития акционерных обществ в период 2003-2007 гг. происходил по нескольким направлениям:

1. Вывод непрофильных активов из состава групп компаний, которые уже не в состоянии эффективно управлять огромным количеством дочерних и зависимых компаний, дивизионов, субхолдингов.

2. Привлечение ресурсов с фондовых рынков (первый в истории независимого Казахстана выход компании на международный фондовый рынок на IPO – АО «РД «КазМунайГаз»).

3. Приведение в соответствие структуры органов управления АО нормам Закона «Об акционерных обществах».

С 2006 г. начал свою деятельность Проект IFC по корпоративному управлению в Центральной Азии (Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан), целями которого было [2]:

1. Совершенствование практики корпоративного управления в акционерных обществах, включая банки, с целью улучшения инвестиционного климата.

2. Повышение осведомленности инвесторов и общественности о значимости эффективного корпоративного управления.

Внесение изменений и дополнений в Закон «Об акционерных обществах» (2007 г.) дало новый толчок к дальнейшему развитию системы корпоративного управления казахстанских акционерных обществ. В Законе закрепляются такие понятия как

«миноритарный акционер», «независимый директор», «корпоративный секретарь», «корпоративный веб-сайт». Это заставило руководство АО продолжить процесс совершенствования корпоративного управления.

В 2008 г. по инициативе Проекта IFC по корпоративному управлению в Центральной Азии (International Finance Corporation) создается Клуб корпоративных секретарей как неформальная площадка для обсуждения актуальных вопросов и обмена опытом. В 2009 г. начинает функционировать Совет корпоративных секретарей группы компаний АО «ФНБ «Самрук-Казына», проводится первый Национальный конкурс «Корпоративный секретарь Казахстана – 2008».

Акционерные общества активно начинают процесс введения иностранных специалистов в советы директоров в качестве независимых директоров. Были созданы Казахстанская ассоциация независимых директоров, Национальный совет Казахстана по корпоративному управлению, который в 2008 г. опубликовал первый Национальный реестр корпоративных директоров.

Казахстанским отделением Deloitte был опубликован отчет, в котором проведена оценка корпоративного управления в Казахстане. Основные результаты данного исследования можно систематизировать следующим образом [5]

1. Структура управления и структура собственности:

– Для казахстанских акционерных обществ характерна высокая концентрация собственности. В большинстве АО (67%), принявших участие в исследовании, количество акционеров не превышает десяти.

– Среди акционеров имеет место аффилированность у примерно 25% акционерных обществ. При этом наиболее часто встречающейся формой аффилированности является партнерство в бизнесе, которое напрямую не связано с акционерным обществом.

– В относительно небольшой доле акционерных обществ родственники акционеров входят в состав совета директоров (11%) или правления (10%).

– Содержание уставных документов акционерных обществ, имеющих разное количество акционеров, не имеют значительных различий.

– Более 50% респондентов отметили, что их компании планируют привлечение инвестиций в течение последующих трех лет.

2. Приверженность высоким стандартам корпоративного управления:

– Большинство казахстанских АО не знакомо с базовыми международными документами в сфере корпоративного управления, тем не менее, большинство казахстанских АО рассматривает улучшение практики корпоративного управления как возможность улучшить репутацию компании.

– Большая часть акционерных обществ (53%) было преобразовано в АО после приватизации или из другой организационно-правовой формы. 47% компаний изначально были зарегистрированы в форме АО.

– Во всех Уставах, наиболее полно прописаны общие принципы защиты прав акционеров и процедуры проведения общего собрания акционеров. Меньшее внимание в Уставах уделено требованиям по ротации внешнего аудитора или ответственного партнера аудиторской компании, назначениям и функциональным обязанностям корпоративного секретаря, процедурам урегулирования конфликта интересов. В большинстве АО ответственным за утверждение внутренних документов является совет директоров.

– В большинстве компаний (52%) и банков (68%) одной из важнейших целей корпоративного управления считают повышение инвестиционной привлекательности компании/банка.

– В число наиболее приоритетных мер по совершенствованию корпоративного управления в АО большинство респондентов включили внедрение МСФО, разработку и принятие кодекса корпоративного управления, внедрение системы внутреннего контроля.

– К основным факторам, препятствующим совершенствованию системы корпоративного управления в банках, относятся: законодательство, нуждающееся в доработке, недостаток информации/знаний и недостаток квалифицированных специалистов.

3. Права акционеров:

– Общее собрание акционеров имеет большие полномочия по сравнению с советом директоров и исполнительным органом в области утверждения размера дивидендов, эмиссий акций и утверждения годовой отчетности.

– Основными каналами информирования акционеров о дате и месте проведения общего собрания акционеров является объявление в СМИ.

– О проведении общего собрания акционеры обычно предупреждаются более чем за 30 дней (в компаниях – 40%, а банках – 60%).

4. Раскрытие информации и прозрачность:

– Информация о вознаграждении членов совета директоров и исполнительного органа практически отсутствует (в АО этот факт отметили 85% респондентов, в банках – 70%).

– В АО основным каналом получения информации является запрос инвестора (59%), в банках – публичный ежегодный отчет, размещенный на веб-сайте банка.

Наряду с эффективным внедрением отдельных элементов корпоративного управления, компании отмечают ряд факторов, оказывающих препятствие, среди которых можно выделить: несовершенство действующего законодательства, недостаток информации и знаний в области корпоративного управления, высокая затратность при реализации необходимых реформ, а также недостаток квалифицированных специалистов по корпоративному управлению.

В Послании Главы Государства народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» дано поручение о повышении качества менеджмента и корпоративного управления до международного уровня, об обеспечении прозрачности акционеров [6].

В этой связи, Премьер-Министром Республики Казахстан 27 декабря 2017 года на заседании Совета по конкурентоспособности при Правительстве Республики Казахстан утвержден План мер по улучшению индикаторов Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума на 2018-2019 годы [7].

Во исполнение Плана мер в целях содействия совершенствованию практики корпоративного управления и повышения инвестиционной привлекательности казахстанских компаний создан Национальный совет по корпоративному управлению (НСКУ) при Президиуме Национальной палаты [8].

Так же отметим тот факт, что сегодня уже никому не надо доказывать, что корпоративное управление является одним из важнейших индикаторов, определяющих не только уровень экономического развития страны, но и социальный и инвестиционный климат. Компания с развитой системой управления приносит пользу не только инвесторам и кредиторам, но и своим сотрудникам, клиентам и обществу в целом. Развития система КУ способствует созданию здорового экономического климата, который стимулирует приток инвестиций, что, в свою очередь, позволяет создавать новые рабочие места и повышать уровень благосостояния жителей страны.

И целью НСКУ является именно содействие совершенствованию практики КУ и повышению инвестиционной привлекательности казахстанских компаний.

В свете сказанного важно то, что в настоящее время в Казахстане реализуется большое количество инициатив в области корпоративного управления. Перспективы для дальнейшего внедрения стандартов КУ представляются самыми оптимистичными, поскольку как государство, так и бизнес-сообщество видят необходимость в повышении качества управления компаниями. Результаты проведенного исследования демонстрируют, что вопросы развития КУ становятся все более актуальными для казахстанских компаний. Это связано со многими факторами, в том числе со стремлением к успешному выходу на IPO, привлечением внутренних и внешних инвесторов, повышением операционной эффективности и имиджа компаний.

Кроме того, соблюдение стандартов КУ повышает возможность получить более широкий доступ к рынку капиталов и значительно повышает их инвестиционную привлекательность. Помимо прочего, компании становятся более устойчивыми с финансовой точки зрения, а также более восприимчивыми к правам и интересам акционеров и заинтересованных лиц. [9].

В заключение важно отметить, что в настоящее время в Казахстане реализуется большое количество инициатив в области КУ. Перспективы для дальнейшего внедрения стандартов КУ представляются самыми оптимистичными, поскольку как государство, так и бизнес-сообщество видят необходимость в повышении качества управления компаниями.

Литература

1. Сэр А. Кэдбери «Отчет по финансовым аспектам корпоративного управления в Великобритании», 1992 г.
2. Международная финансовая корпорация (IFC) - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.ifc.org/>
3. Принципы корпоративного управления ОЭСР - [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.oecd/dataoecd/46/38/4354430.pdf
4. Корпоративное управление: казахстанский контекст. Учебное пособие. Под общей редакцией Филина С.А. – Алматы, 2009. – 372 с.
5. Исследование практики корпоративного управления в Казахстане//Консультативная программа IFC в Европе и Центральной Азии Проект по корпоративному управлению в Центральной Азии (Казахстан) - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/>
6. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017 г. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.akorda.kz/>
7. План мер по улучшению индикаторов глобального индекса конкурентоспособности всемирного экономического форума на 2018-2019 годы - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.akorda.kz/>
8. Национальный совет по корпоративному управлению (НСКУ) при Президиуме Национальной палаты - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://atameken.kz/ru/pages/959-sostav-soveta-po-korporativnomu-upravleniyu>
9. Кодексы наилучшей практики корпоративного управления - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/research/brief/publications>

АУТСОРСИНГ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Нурсентов В.С.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Аутсорсинг – это быстрорастущая глобальная индустрия, эффективный бизнес-инструмент, а так же современная и перспективная профессия. За прошедшие тридцать лет его развития в мире накоплен значительный опыт, реализованы крупные успешные

проекты, многие предприятия используют этот инструмент для повышения конкурентоспособности своего бизнеса. При этом аутсорсинг остается весьма непростым инструментом, требующим приложения значительных усилий для предприятия, его организационной и даже культурной трансформации, умения выстраивать и поддерживать долгосрочные бизнес-отношения.

Несмотря на то, что любой бизнес уникален и требует индивидуального подхода, аутсорсинг – это четкое соблюдение процедур взаимодействия, стандартов, форм отчетности и работа по оптимальным алгоритмам для достижения высокого качества и эффективности процессов. Аутсорсинг как инструмент может быть эффективным только будучи основанным на равноправном стратегическом партнерстве, когда две компании объединены общей целью и действуют в соответствии с совместно разработанным планом.

Аутсорсинг динамично развивается на мировом рынке уже более 30 лет, при этом в постсоветских странах начал делать первые шаги чуть более 15 лет назад и применяют его чаще в международных компаниях, чем на локальных предприятиях. Причин «отставания» может быть несколько, назовем лишь три из них. Во-первых, практика использования в бизнесе устаревших подходов: «хочешь сделать хорошо, сделай сам». Во-вторых, специфика бизнеса в постсоветских странах заключается в приоритете тактических, краткосрочных бизнес-решений перед долгосрочным планированием, в то время как аутсорсинг, безусловно, является решением стратегическим. И в-третьих, на рынке действительно мало профильной бизнес-литературы на русском языке, недостаточно систематизированы профессиональные знания и локальный практический опыт применения аутсорсинга.

Термин «Аутсорсинг» (Outsourcing) в буквальном переводе с английского языка означает «использование внешних источников или внешних ресурсов». Обоснованное и умелое использование внешних профессиональных ресурсов является важным инструментом повышения конкурентоспособности предприятий и организаций в глобальной экономике в условиях жесточайшей борьбы за снижение издержек, и повышение эффективности производства.

Сегодня на практике часто используется ставшее уже классическим определение аутсорсинга от ассоциации International Association of Outsourcing Professionals (IAOP):

«Аутсорсинг есть долгосрочное, ориентированное на результат бизнес-сотрудничество с внешним специализированным поставщиком услуг. На аутсорсинг может передаваться одна или несколько отдельных бизнес-функций либо сквозной бизнес-процесс полностью».

В большинстве случаев, особенно это касается крупных организаций, получаемые по аутсорсингу услуги или сервис ранее производились заказчиком самостоятельно, для собственных нужд, а затем уже были переданы поставщику услуг. Бывает, что подобная деятельность заказчиком ранее никогда не осуществлялась.

Использование в определении термина «долгосрочное сотрудничество» вовсе не означает обязательное заключение контракта с фиксированным или длительным сроком действия. Многие аутсорсинговые контракты за рубежом делятся 5, 10 и даже 15 лет, при этом они могут завершиться и по 30-дневному уведомлению. В Казахстане и ближнем зарубежье практика заключения долгосрочных контрактов только набирает обороты. Под долгосрочностью в первую очередь подразумевается стратегическое решение руководства предприятия прекратить инвестиции в некоторые внутренние ресурсы и перейти на приобретение услуг у имеющих на рынке поставщиков.

Словосочетание «ориентированное на результат» в определении аутсорсинга также несет важный смысл, сообщая, что провайдер вместе с ответственностью за переданных людей, процессы и технологии берет на себя ответственность за то, что все

эти ресурсы создадут тот результат, ради которого заказчик заключал контракт. Ответственность за конечный результат, а не только за ресурсы есть основное отличие аутсорсинга от более узких традиционных договорных отношений с компаниями, предоставляющими в аренду персонал, то есть услуга аутстаффинга или исполнителями отдельных работ – субконтракторами.

В российской бизнес-литературе можно встретить такое определение понятия «аутсорсинг»:

«Аутсорсинг – это передача вспомогательных бизнес-функций, включая людей, процессы и технологии, под управление внешнему поставщику услуг вместе с полной ответственностью за результат. При такой передаче, достижение требуемого результата становится важным и обязательным как для компании заказчика, так и для компании поставщика».

В Outsourcing Professional Body of Knowledge (OPBoK) также приведено альтернативное определение аутсорсинга, подчеркивающее важность управления рисками:

«Когда бизнес понимает, что самостоятельное управление той или иной функцией внутри предприятия несет существенно больше рисков, чем передача управления внешнему профессиональному поставщику услуг, бизнес рассматривает передачу соответствующей функции на аутсорсинг».

Еще одно определение аутсорсинга приведено в отчете аналитической компании in4media/ForesterRussia по результатам исследования, выполненного по заказу ассоциации «АСТРА», «Инновационные бизнес-технологии: ИТ-аутсорсинг, Россия 2010»:

«Аутсорсинг – это передача на постоянное обслуживание или на длительный срок (более 1 года) внешнему профессиональному поставщику услуг вспомогательных бизнес-процессов или функций предприятия с подписанием специального соглашения об уровне сервиса (ServiceLevelAgreement, SLA) и регулярной оплатой потребленных услуг в зависимости от их ассортимента, объема и качества».

За более чем 30-летнюю историю интенсивного развития мировая индустрия аутсорсинга достигла высокого уровня зрелости. Как следствие на рынке появилось много разнообразных типов, форм и видов аутсорсинга. Далее в статье представлены базовые термины аутсорсинга, используемые сегодня профессиональным сообществом мировых специалистов по аутсорсингу.

На сегодняшний день в сообществе профессионалов аутсорсинга сформировался консенсус относительно разделения рынка аутсорсинга услуг на три основных вида: ИТ-аутсорсинг, аутсорсинг бизнес-процессов и аутсорсинг «знаниеемких» процессов.

Аутсорсинг информационных технологий (ИТ-аутсорсинг, Information Technology Outsourcing, ИТО) – передача специализированному провайдеру услуг управления ИТ-функциями предприятия. Процесс может включать в себя управление службами поддержки инфраструктуры и пользователей ИТ, управление деятельностью центра обработки данных, корпоративными сетями передачи данных и бизнес-приложениями. Часто управление бизнес-приложениями подразделяют на собственно разработку программных приложений и их поддержку и развитие.

Аутсорсинг бизнес-процессов (BusinessProcessOutsourcing, BPO) включает в себя сочетание двух бизнес-инструментов: управление бизнес-процессами (Business Process Management, BPM) и аутсорсинг. Управление бизнес-процессами подразумевает объединение основных функциональных подразделений, таких как, например, финансы, обработка заказов и контактные центры, в единую цепочку достижения запланированного конечного результата для предприятия.

Аутсорсинг бизнес-процессов предполагает использование специализированных внешних поставщиков услуг для управления этими процессами. Также аутсорсинг бизнес-процессов может включать в себя привлечение внешнего поставщика для проведения аудита бизнес-процессов, а затем передачи ему управления этими бизнес-процессами с их последующей оптимизацией.

Понятие аутсорсинга «знаниеемких» или «наукоемких» процессов (KnowledgeProcessOutsourcing, КПО, Knowledge-to-Business, K2B) употребляется в тех случаях, когда управление бизнес-процессами связано с управлением и использованием существенного объема специфических знаний и информации, накопленных в организации, включая анализ данных, создание систематизированных каталогов, систем поиска и распространения знаний внутри организации.

Как отдельный самостоятельный сегмент рынка аутсорсинг «знаниеемких» процессов начал выделяться из аутсорсинга бизнес-процессов в начале второй декады XXI века, по мере роста уровня зрелости и стандартизации бизнес-процессов и распространения корпоративных знаний.

Отметим, что представители так называемого «знаниеемкого» бизнеса не так давно стали называть свой сектор K2B – по аналогии с известными бизнес-аббревиатурами B2B, B2C и др., включая в это понятие также и проектные работы по созданию «знаниеемких» продуктов и услуг.

Бизнес может использовать инструменты аутсорсинга по различным причинам, поэтому на рынке существуют специальные термины и понятия для обозначения основных причин использования аутсорсинга.

Применение модели тактического аутсорсинга (TacticalOutsourcing) означает, что бизнес, используя аутсорсинг, преследовал единственную цель, чаще всего сокращение расходов, и соглашение аутсорсинга имеет ограниченное по значимости и времени значение для бизнеса. Часто, понятие «тактический аутсорсинг» пересекается с понятием «проектный аутсорсинг».

Применение модели переходного аутсорсинга (TransitionalOutsourcing) означает, что бизнес использует аутсорсинг временно, для перехода от существующей среды функционирования бизнес-процесса к новой и ожидает от провайдера услуг поддержки только на время этого перехода. Данная форма аутсорсинга чаще всего используется в сфере ИТ, например для бесперебойной замены среды функционирования корпоративных приложений.

Применение модели трансформационного аутсорсинга (Transformational Outsourcing) означает, что бизнес нуждается в инновациях и/или переходе к новой бизнес-модели. Трансформационный аутсорсинг используется как способ относительно быстрого коренного изменения бизнес-процессов организации и/или смены рынка.

В зависимости от уровня принятия решения о выборе модели аутсорсинга и степени ее взаимосвязи или соответствия бизнес-стратегии всего предприятия, включая увязку его эффектов на другие подразделения, различают важные понятия стратегического и функционального аутсорсинга.

Стратегический аутсорсинг (StrategicOutsourcing) подразумевает, что решение об аутсорсинге принимается на уровне высшего руководства предприятия или группы предприятий. В этом случае аутсорсинг встраивается в общую бизнес-стратегию, увязывается с ее влиянием на заказчиков и на другие подразделения. При использовании стратегического аутсорсинга под управление внешнему поставщику услуг, как правило, передаются одна или несколько целостных сквозных бизнес-функций, например бухгалтерский учет, управление ИТ, грузовые перевозки и др.

Функциональный аутсорсинг (FunctionalOutsourcing) подразумевает, что решение об аутсорсинге инициируется и принимается на уровне руководителей

функциональных подразделений, таких как ИТ-директор, главный бухгалтер, HR-директор и др. В этом случае в аутсорсинг, как правило, передаются только отдельные внутренние функции соответствующих подразделений – например, архивирование, обслуживание серверов, прием и отправка корреспонденции, ресепшн и др. Таким образом, функциональный аутсорсинг носит более локальный, ограниченный характер и может не в полной мере: а) соответствовать общей бизнес-стратегии предприятия и б) учитывать интересы других подразделений и заказчиков. В постсоветских странах массовое использование аутсорсинга, особенно в сфере ИТ, начиналось именно с функционального аутсорсинга.

На заре аутсорсинга, когда ключевым, а иногда единственным мотивом использования услуги аутсорсинга был поиск более низкой стоимости ресурсов и рабочей силы, часто использовался так называемый оффшорный аутсорсинг. В этом случае услуги предприятию предоставляются из-за границы, как правило, из стран с более низкой стоимостью рабочей силы и/или иных ресурсов.

Оффшорным аутсорсингом (Offshoring) называют предоставление или получение услуг, обеспечивающих выполнение бизнес-процесса предприятия из-за границы. Предприятия могут организовывать собственные центры обслуживания за рубежом, где нанятый персонал выполняет работу в их интересах, а могут получать услуги из-за границы, где персонал работает на поставщика услуг аутсорсинга.

Если услуги предоставляются с территории соседнего государства, то в бизнес литературе часто используют уточненное понятие Nearshoring.

С развитием глобального рынка аутсорсинга услуг мотивы использования оффшорного аутсорсинга существенно расширились и сегодня включают в себя возможности масштабирования/подготовки человеческих ресурсов необходимой квалификации, налоговые льготы и преференции, удобную и/или дешевую инфраструктуру и др.

Ауттаскинг (Outtasking) – это передача выполнения конкретного задания внешнему поставщику услуг на постоянной основе. Чаще всего термин «ауттаскинг» применяется в контексте производственных процессов, когда бизнес нанимает третьего производителя для выполнения конкретной производственной операции. Передавая операцию на ауттаскинг, бизнес несет ответственность за весь процесс производства, исключая операцию, переданную третьей стороне.

Аутстаффинг (Outstaffing) – называют услугу, при которой персонал компании заказчика переводится в штат компании поставщика услуги, при этом управление данным персоналом, а также ответственность за результат его работы остается у компании заказчика. Использование данной услуги иногда называют использованием «заемного труда».

Инсорсинг (Insourcing) – это создание дочернего сервисного предприятия или выделенного общего центра обслуживания (ОЦО), объединяющего сервисы, которые используются более чем одним подразделением внутри предприятия или группы компаний.

Сорсинг (Sourcing) – это анализ и определение оптимальных для предприятия вариантов получения необходимых ресурсов и экспертизы: создание внутри или приобретение извне.

Стратегия сорсинга (Sourcing Strategy) – это стратегия определения и формирования оптимального для предприятия соотношения ресурсов (Resource Mix) – внутренних (Insourcing) и внешних (Outsourcing).

Аутсорсинг не является панацеей, освобождающей от всех проблем, это бизнес-инструмент. Эффективность его использования зависит от текущего состояния и стратегии бизнеса, поставленных целей, имеющихся ресурсов, наличия

соответствующих практического опыта и знаний. Рассмотрим основные возможности и выгоды, на которые обычно рассчитывают предприятия, передавая вспомогательные функции и процессы на аутсорсинг.

Наиболее часто основной причиной использования аутсорсинга называют желание снизить себестоимость, об этом заявляют большинство руководителей. Согласно оценкам экспертов, использование аутсорсинга может привести к снижению себестоимости на 10-25%, но показатели могут быть и гораздо выше, в зависимости от того, насколько оптимизированы текущие бизнес-процессы и насколько глубоко применяются практики по снижению затрат.

Второй по популярности причиной перехода на аутсорсинг является возможность оперативно масштабировать используемые ресурсы: трудовые, финансовые и др. Посредством использования аутсорсинга вместо постоянного финансирования внутренней деятельности, предприятие переходит к бизнес-модели «по требованию», более приспособленной для работы в условиях быстрого изменения конъюнктуры, в том числе сезонной, изменения спроса на продукцию. Это существенно снижает эффективную стоимость операционной деятельности, давая предприятию возможность расходовать средства в зависимости от изменения ситуации на рынке.

Возможность сфокусировать больше ресурсов, в первую очередь финансовых, а также интеллектуальных и организационных, на основном виде деятельности, обеспечивающем компании уникальное конкурентное преимущество, считается третьей по важности причиной использования аутсорсинга.

Сегодня на рынке высоки ожидания от поставщиков услуг в области оптимизации бизнес-процессов и как следствие ожидания относительно производительности и улучшения качества предоставления этих услуг. Бизнес-функции, которые не приносят предприятию уникальных конкурентных преимуществ, часто финансируются по остаточному принципу, что затрудняет необходимое постоянное улучшение качества важных вспомогательных функций. Привлекать лучших экспертов в этих областях на постоянную работу дорого и неэффективно. Но такие эксперты, как правило имеются у поставщиков услуг. В связи с тем, что поставщики услуг специализируются в своей области и обслуживают множество заказчиков, они имеют большой пул специалистов для выбора. Возможность использования внешней экспертизы, которой либо нет, либо ее дорого содержать внутри организации, называют еще одной причиной использования аутсорсинга.

Значимая выгода от использования аутсорсинга заключается в том, что отпадает необходимость тратить деньги на владение ресурсами, так как поставщик, как правило, уже имеет все необходимое для предоставления услуг. Вдобавок, уже имеющиеся в организации непрофильные активы и ресурсы можно продать поставщику услуг, снизив капитализацию и высвободив уже инвестированные средства. Эти средства могут быть реинвестированы в другие области бизнеса или использованы для коррекции баланса организации. Также можно полностью избавиться от капитальных вложений (CAPEX) или снизить их, получив взамен операционные расходы (ОРЕХ).

Привлечение внешних специалистов зачастую решает и вопрос внедрения инноваций в компании. Некоторые приравнивают использование аутсорсинга к наличию выделенного подразделения исследований и разработки, так как специализированный провайдер знаком с самыми современными решениями в рамках своей специализации и они могут быть оперативно использованы в бизнесе получателя услуг.

Большая выгода от использования аутсорсинга заключается в уменьшении количества рутинных задач по управлению текущей вспомогательной операционной

деятельностью и как следствие высвобождения производственного времени и внимания высшего руководства предприятия. Это позволяет руководству сфокусироваться на развитии стратегии работы с заказчиками и повышении эффективности ключевых бизнес-процессов, непосредственно влияющих на рост бизнеса.

Во многих случаях перед предприятием стоит вопрос об аутсорсинге деятельности, производимой в пределах одного отдела или функции. Однако все больше организаций рассматривают свою деятельность как сквозной бизнес-процесс. Это приводит к соответствующему подходу в использовании аутсорсинга.

Преимущества аутсорсинга бизнес-процессов могут быть весьма существенными. Организация получает более ясное понимание того, как различные участки ее деятельности связаны с передачей ценности потребителю, как они усиливают либо, напротив, снижают возможности компании. Ключевые показатели производительности могут быть определены в терминах, удобных и значимых, с точки зрения потребителя, а не только в соответствии с внутренними стандартами. Наконец, все используемые технологии и цепочки поставок четко идентифицируются и могут быть доработаны для включения в перечень услуг с целью передачи на аутсорсинг.

Литература

1. Македонский С.Н., Ефросинин Ю.Е., Шустерова Л.Л., Брусенцев М.С. Аутсорсинг в стратегии современного бизнеса. Лучшие практики успешной работы с поставщиками услуг. – ООО Издательство «Питер», 2019 – С 4, 9-18.
2. Ричард Кох. Менеджер 80/20. Главный принцип высокоэффективных людей. – М. Эксмо, 2012 – С. 205-206.
3. Тимоти Феррис. Как работать по 4 часа в неделю. Издание на русском языке, перевод на русский язык. ООО «Издательство «Добрая книга», 2010 – С 6-7, 200-203.

УДК 336.02

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Нургазина М.К.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Налоговые поступления в государственный бюджет Республики Казахстан увеличились в минувшем году на 16,8%. В казну в 2019 году уплачено 9,2 трлн тенге против 7,8 трлн тенге годом ранее. Такие данные приводятся в отчете по исполнению госбюджета аналитического центра министерства финансов Казахстана, опубликованном на сайте ведомства [1].

Министр финансов Республики Казахстан Ерулан Жамаубаев, также отметил, что в рамках обеспечения сбалансированности бюджета за 2019 год по всем уровням бюджета планы по доходам перевыполнены.

Государственный бюджет – на 101,2%, республиканский бюджет – 100,6% и местные бюджеты – на 103%. Доходы госбюджета составили 9,7 трлн. тенге или на 119 млрд. тенге больше запланированного. При этом, в республиканский бюджет поступило 7,1 трлн. тенге, что на 43 млрд. тенге больше плана и на 1 трлн. 276 млрд. тенге больше, чем в 2018 году. Рост доходов республиканского бюджета обеспечен за счет: улучшения налогового и таможенного администрирования и их цифровизации на

916 млрд. тенге (цифровизация - 524 млрд. тенге, налоговое и таможенное администрирование 392 млрд. тенге); роста экономики и цен на основные экспортные товары на 359 млрд. тенге [2].

Аналитик инвестиционного банка Halyk Finance Асан Курманбеков в своем Обзоре государственного бюджета за 2019 год отмечает, что основную роль в увеличении доходов сыграли налоговые поступления, выросшие на 1,3 трлн. тенге (+16,8% г/г) и трансферты Нацфонда увеличившиеся почти на полтриллиона тенге (+18%). Как следствие, доля налогов в поступлениях госбюджета составила 72%, что было несколько ниже 73% в 2018 году, но выше 65% и 59% в 2016 и 2017 годах», — отмечает эксперт [3].

Он утверждает, что самые высокие темпы роста продемонстрировали сборы налогов на доходы компаний (+17% г/г). Рост сборов от корпоративного подоходного налога объясняет восстановлением доходов банковского сектора, которые проседали в 2018 году.

«Кроме того сыграло роль улучшение администрирования, к примеру, кратно выросли сборы по КППН в Кызылординской, Костанайской областях и г. Шымкенте, в большинстве других регионов наблюдался двузначный темп роста собираемости. Сумма доначислений налогов на бизнес превысила 340 млрд. тенге», — акцентирует наше внимание аналитик. [3].

Тем не менее, несмотря на положительные тенденции, в Казахстане намерены увеличить собираемость налогов до 25% к ВВП в 2025 году. Об этом заявил тот же министр финансов РК Ерулан Жамаубаев [1].

«Цели и задачи Министерства ориентированы на реализацию стратегических задач и поручений по устойчивому развитию экономики, повышению реального благосостояния казахстанцев и цифровизации. Нашими приоритетами являются увеличение собираемости налогов до 25% к ВВП в 2025 году, соблюдение долговых ограничений, повышение эффективности бюджетных расходов и упрощение бюджетных процедур» [1].

Итак, собираемость налогов или полнота сбора налогов является основным критерием эффективности налоговой системы, поскольку фискальная функция налогов заключается в обеспечении поступлений в бюджет в соответствии с действующим законодательством. В качестве таких критериев выступают также степень исполнения всех налоговых процедур и уровень расходов на взимание налогов, то есть на содержание налоговой службы.

В соответствии со смыслом, вкладываемым в понятие «собираемость налогов», уровень собираемости налогов представляет отношение величины собранных за определенный период или намечаемых к сбору налогов к потенциально возможному сбору, определяемому в зависимости от вида налогов, налоговой базы и налоговых ставок.

На наш взгляд, определяющим в уровне собираемости налогов является потенциально возможному сбору – налоговый потенциал.

Все вышесказанное не только иллюстрирует причинно-следственную связь между собираемостью налогов и налоговым потенциалом, но и ставит последний во главу угла. Ведь для того, чтобы повысить собираемость налогов нужен «полигон» для действий, то есть необходимо точно знать, что есть что собирать.

Вопрос формирования налогового потенциала регионов в условиях экономической турбулентности и вызванную ей нехватку финансовых ресурсов на всех уровнях власти приобретает все большую актуальность. Действительно, здесь встает вопрос о том, почему при наличии одних и тех же налогов, закрепленных в Налоговом

кодексе Республики Казахстан за региональными бюджетами, их количественные показатели существенно дифференцируются по областям.

Далее обратимся к литературным источникам, где раскрыта сущность налогового потенциала.

В общепринятом понимании «налоговый потенциал» – это предельно возможный объем налогов, сборов и других обязательных платежей, рассчитанных по законодательно утвержденным ставкам (по их предельному уровню) и предназначенных для зачисления в бюджетную систему. С позиции данного подхода налоговый потенциал рассматривается как максимально возможный объем налоговых платежей, который может поступить в распоряжение общества при определенных экономических условиях хозяйствования [4].

Методологические расхождения в определении налогового потенциала (НП) и выявлении его структуры объясняются различиями в объеме и направленности задач, которые решаются в процессе его оценки

Существующее разнообразие подходов к определению налогового потенциала региона, а также его многогранность обуславливают многообразие существующих классификаций налогового потенциала региона исходя из различных критериев.

В связи со сказанным, трудности, связанные с определением термина «налоговый потенциал региона», не сводятся к трудностям, связанным с употреблением термина «налоговый потенциал» как такового, поскольку его расшифровка — «возможность извлечения денежных средств в качестве налоговых платежей на данной территории (в регионе)» - предполагает, как минимум три толкования[4].

– физическая возможность хозяйствующих субъектов в рамках данного региона уплачивать налоги в бюджетную систему государства (сам факт обязательной уплаты налоговых платежей в бюджет);

– налоговая емкость региона, как показатель физической возможности и готовности субъектов хозяйствования региона уплачивать максимальную сумму налоговых платежей, которая может поступить в бюджет с территории данного региона;

– как налоговая привлекательность региона во времени или вероятность аккумулирования налоговых платежей под воздействием внешних и внутренних объективных и субъективных факторов.

Если пытаться сформулировать определение понятия «налоговый потенциал региона», основываясь на первом варианте толкования, то оно будет звучать следующим образом: «Налоговый потенциал региона — интегральная характеристика совокупной способности региона к самостоятельной налоговой деятельности во внутренней по отношению к нему среде с учетом ее трансформации под влиянием рынка, социальных, информационных и других процессов».

Другой подход в определении «налогового потенциала региона» базируется на теории сравнительных и абсолютных преимуществ. Абсолютные преимущества складываются из географических, природно-климатических, демографических, производственных условий. Сравнительные преимущества могут быть охарактеризованы как обусловленные налоговым потенциалом, позволяющим реализовывать политику, направленную на повышение налоговой культуры, налогового образования и эффективной работы налоговых органов в регионе [5].

Таким образом, исходя из этих допущений под категорией «налоговый потенциал» понимается «совокупная возможность преобразования всех имеющихся у экономических субъектов ресурсов в максимально доступную форму в качестве их изъятия в виде налогов в бюджет региона».

Рассмотрев основные трактовки понятия «налоговый потенциал», следует отметить, что наиболее точное, на взгляд авторов, следующее определение: «Налоговый потенциал региона — это функционально зависящая от наличия/отсутствия факторов производства и ограниченная рядом условий (налоговая культура) степень (сила) мобилизации налоговых ресурсов в рамках привлекательности данного региона для налогообложения».

Одним из методов оценки налогового потенциала региона является «репрезентативная налоговая система» (РНС), разработанная экспертной комиссией США по межбюджетным отношениям. Суть РНС в качестве методики измерения налогового потенциала заключается в расчете суммы бюджетных платежей, которые могут быть собраны при условии среднего уровня налоговых усилий и одинаковом составе налогов и ставки налогообложения во всех регионах. Исходя из данных о фактически собранных налогах и по налоговым базам, можно рассчитать совокупный объем поступлений – налоговый потенциал [6].

Основное достоинство метода РНС – возможность использовать регрессионный анализ. Он позволяет сократить количество данных, используемых при измерении налогового потенциала; требуется лишь информация о совокупных доходах по региону и небольшой набор переменных, как косвенных измерителей налоговых баз регионов [7].

На сегодняшний день во многих странах постсоветского пространства применяется методика оценки налогового потенциала, разработанная Министерством финансов Российской Федерации [8].

В методике основным показателем, характеризующим налоговый потенциал, является валовая добавленная стоимость в основных ценах, произведенная в регионе. Налоговый потенциал региона в методике – это сумма налоговых поступлений, которая поступила бы в консолидированный бюджет при условии, что налоговая отдача в отраслях экономики региона будет такой же, как в среднем по стране.

Однако, двойственный характер налогового потенциала не позволяет максимально эффективно использовать вышеприведенные методики. Данные методики применимы только для «узкого» определения налогового потенциала, попытки же оценить «расширенный» потенциал затруднены отсутствием официальной статистики, характеризующей неформальную и теневую сторону экономики (объем теневой экономики в РК примерно 21,3% к ВВП, а налоговые поступления в компетенции КГД МФ РК 21,7% к ВВП). [9]. Использование «расширенной» трактовки актуально в случае решения масштабных социально-экономических проблем, решение которых требует совершенствования налоговой системы, а также при формировании долгосрочной бюджетной и кредитно-финансовой политики.

Таким образом, возникает необходимость использования иного инструментария, чем показатель валовой добавленной стоимости.

Литература

1. Информационно-аналитическое агентство [Электронный ресурс]. – URL: <https://inbusiness.kz/ru/news/sobiraemost-nalogov-uvlichilas-na-17>
2. Медиахолдинг Forbes.kz [Электронный ресурс]. – URL: https://forbes.kz/news/2020/06/12/newsid_227327
3. Курманбеков А. Квази вдруг вспомнили о народе // Интернет-газета «Зона KZ» [Электронный ресурс]. – URL: <https://zonakz.net/2020/02/21/kvazi-vdrug-vspomnili-o-narode/>
4. Энциклопедия теоретических основ налогообложения / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 503 с.
5. Лемешко Н.С. Экономические науки Сравнительная характеристика методов оценки налогового потенциала регионов // Экономические науки. - 2012. - № 7 (92) [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://ecsn.ru/download/journal/201207>

6. Официальный сайт RNS International [Электронный ресурс]. – URL:<http://www.rns-usa.com>
7. Официальный сайт The World Bank [Электронный ресурс]. – URL:<http://www.worldbank.org/en/research>
8. Официальный сайт Управления ФНС России [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nalog.ru/rn77/>
9. Официальный сайт Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – URL:<http://kgd.gov.kz/ru>

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ КОМПАНИИ

Нурушева Ж.Ж.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

В настоящее время существенно возросла проблема учета, анализа и контроля затрат на предприятиях. Вопрос управления затратами актуален потому, что достижение устойчивого преимущества над конкурентами сегодня возможно только при наличии более низкой, по сравнению с другими производителями, себестоимости выпускаемых изделий. Выявлены проблемы при управлении затратами и предложены мероприятия для их решения.

В условиях развития экономики нашей страны немаловажную роль для любого вида бизнеса играют затраты, которые являются решающим фактором в получении необходимого финансового результата. Результатом деятельности любого предприятия является конечная прибыль, на которую непосредственно влияет такой процесс, как управление затратами. Под управлением затратами понимается эффективность расходования трудовых, финансовых и материальных ресурсов.

Сегодня рыночные отношения поставили перед фирмами новые задачи. Для их решения отечественная теория и накопленный в этой сфере практический опыт, несомненно, представляют огромную ценность. Но с одной лишь оговоркой: их необходимо переориентировать на сложившиеся экономические условия. Целесообразно при этом обращаться к международной практике.

Проблемам управления затратами, их планированию, методологическим, теоретико-практическим аспектам формирования затрат уделили в своих трудах внимание отечественные и иностранные ученые. Среди них М.Г. Чумаченко, С.Ф. Голов, В.М. Панасюк, Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Л. Субботович, А.М. Турило, Ф.Ф. Ефимова, А.А. Зинченко, М.Г. Грещак, И.Е. Давидович, Л.В. Нападовская. Что касается иностранных ученых-экономистов, то среди них Р. Манн, К. Друри, Э. Майер, Д. Соломоне и др. В современных условиях хозяйствования особое значение приобретают проблемы формирования и управления затратами как одного из составляющих комплексной системы управления [1. С. 5].

Несмотря на большой объем публикаций отечественных и зарубежных авторов по данному вопросу, не дано практического и теоретического решения вопроса управления затратами.

По мнению И.В. Назаровой, анализ происхождения понятия «управление затратами» необходимо начать с периода появления концепции управленческого учета.

Управленческий учет - это сбор, анализ и подготовка информации для руководящего звена по деятельности предприятия. Данные, содержащиеся в «управленческом учете», представляют важную информацию для принятия решения по дальнейшей деятельности и развитию организации.

Так, по мнению И.В. Назаровой, на начальных этапах развития теории и практики по данному направлению считалось, что управленческий учет ведется в целях управления организацией. В результате ряда преобразований возникло расширенное толкование управленческого учета, при котором его объектами стали внутренние и внешние сегменты деятельности, инновационные процессы, денежные потоки и др. Сторонники данного подхода по термином «управленческий учет» стали понимать подготовку информации, необходимой для осуществления деятельности управленческого характера не только в сфере себестоимости, доходов и результатов, но и собственности, денежных потоков, самых разнообразных оценок в целях увеличения благосостояния собственника [2].

Г. Терри под управлением затратами понимает процесс или форму работы, включающей руководство и управление группой в направлении реализации целей и задач организации [3. С.3].

Т. Джонсон считает, что управление - это процесс работы с людьми и среди них для достижения целей организации [4. С.11].

И.Е. Давидович дает свое определение: управление затратами - это динамический процесс, включающий управленческие действия, цель которых заключается в достижении высокого экономического результата деятельности предприятия [1. С.7].

Изменения, происходящие во внешней и внутренней среде предприятий, определяют совершенствование методов управления затратами, а наличие рисков, влияющих на деятельность предприятий, побуждает высшее руководство больше внимания уделять управлению рисками как составляющей системы управления затратами. Методология же управления рисками предоставляет методологические подходы учета рисков в деятельности предприятий с целью рационального осуществления затрат и получения максимальной прибыли.

Управление затратами используется многими предприятиями в качестве неотъемлемой части деятельности компании. Управление затратами также считается одной из форм управленческой отчетности, которая помогает определить будущие расходы в бизнесе для сокращения излишних расходов. Когда управление затратами применяется к конкретному проекту, ожидаемые издержки в бизнесе анализируются в фазе начала периода планирования. Руководитель проекта затем утверждает прогнозируемые расходы на приобретение материалов, необходимых для реализации проекта. Затраты и расходы отражаются в период выполнения проекта, чтобы гарантировать, что стоимость соответствует фактическому плану. После завершения проекта фактические расходы сравниваются с плановыми, эти данные последующем помогут в прогнозировании будущих расходов. Также некоторые из преимуществ управления затратами включают в себя:

- способность прогнозировать будущие расходы и затраты по проекту;
- содержание централизованного учета всех прогнозируемых расходов;
- способность гарантировать, что расходы утверждены до совершения покупки;
- способность контролировать расходы по проекту.

Из-за отсутствия точного определения понятия «управление затратами» имеется много нерешенных проблем, связанных как с подходами к управлению затратами предприятия, так и его организацией на предприятии. Кроме того, в ряде публикаций управление затратами рассматривается как метод управленческого учета, а в других - как метод менеджмента.

Финансовый менеджмент как один из основных способов улучшения финансовых показателей компании стал развиваться в 80-е гг. прошлого столетия.

Тогда акцент делался на снижении затрат любыми способами, прежде всего путем снижения потребления ресурсов. Со временем стало понятно, что тотальное сокращение затрат эффективно лишь в краткосрочном периоде и не может быть стратегией компании в долгосрочном периоде, так как снижение потребления ресурсов или замена их на более дешевые неблагоприятно влияет на конкурентные преимущества фирмы. От этого следует, что политика экономики не должна быть стратегией компании. Сокращение затрат путем экономики должно применяться лишь в кризисных периодах, когда на рынке наблюдается спад спроса на товары и услуги и компании необходимо время, чтобы переориентироваться на новые экономические реалии.

Применению традиционных методов управления затратами, как правило, имеет своей целью их сокращения. Базовые инструменты для этого формируются в рамках конструкторского, маркетингового и бухгалтерского подходов.

Конструкторский подход представляет собой систематический поиск и устранение незначительных свойств товара/ услуги, который проводится на протяжении всего жизненного цикла товара/ услуги, в первую очередь на стадии предпродажной подготовки.

Конструкторский подход нацелен на поиск наиболее эффективных способов использования труда, материалов и техники и может применяться не только прямыми методами контроля расхода материальных и трудовых ресурсов на выполнение конкретных заданий, но и, например, путем анализа системы документооборота и форм информационного обмена в организации.

Маркетинговый подход к сокращению затрат подразумевает реализацию ряда мер, направленных на оптимизацию затрат на упаковку, дизайн, продажу и продвижение продукции, а также на формирование конкурентной позиции организации на ее рынках.

Бухгалтерский подход к снижению затрат исходит из необходимости и возможности экономить денежные средства и осуществляется путем выявления возможностей экономии по различным статьям затрат, как прямых, так и косвенных, а также временной оптимизации потоков ресурсов, в том числе денежных, и финансовых результатов.

На эффективность управления затратами влияет не только материально-техническая база предприятия, но и квалификация работников разных уровней компании. Ведь именно от действий и квалификации специалистов, а также условий труда работников зависит успешное достижение целей компании с минимальными издержками.

В предпринимательской деятельности, как и в обществе в целом, действуют объективные экономические законы и закономерности, в том числе и по расходованию средств предприятий. К таким закономерностям относятся:

1. В предпринимательской деятельности необходимо стремиться не к снижению, а к экономии затрат. Снижение затрат, как правило, приводит к ухудшению качества продукции, увеличению текучести кадров, снижению стимулирования работников в повышении производительности труда.

2. Любая инновация и модернизация в конечном итоге должны приводить к экономии расходов и повышению эффективности затрат.

3. Темп роста объема производства должен превышать темп роста расходов предприятия.

4. Темп роста производственных расходов должен обгонять темп роста непроизводственных расходов.

5. В структуре расходов должны преобладать расходы, связанные с производственной деятельностью.

6. Чем ниже непроизводственные и непроизводительные расходы, тем выше эффективность производственной деятельности.

7. Темп роста маржинальной прибыли должен превышать темп роста постоянных затрат.

Основной задачей процесса «управления затратами» является обеспечение работоспособности всех звеньев предприятия и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Конкуренция между предприятиями заставляет проявлять руководству компаний пристальный интерес к управлению затратами, искать пути их усовершенствования, их учета и анализа. Эффективное управление затратами позволяет компаниями снизить общий уровень затрат, что положительным образом отразится на его конкурентоспособности.

Одним из мероприятий по оптимизации управления затратами можно предположить улучшение рабочего пространства работников предприятия. Рабочие места должны быть максимально комфортными и информативными. Во избежание лишних трат времени на взаимодействие разных отделов одной компании, как часто бывает по не столь значительным вопросам, необходимо обеспечить ее специальным оборудованием, чтобы упростить и ускорить документооборот внутри предприятия.

Мотивация работника и создание приемлемых условий труда так же важны, как выбор метода управления затратами. Для эффективного управления затратами рекомендуется структурировать затраты, это позволит понять, какие затраты приносят доход, а какие убытки. Следовательно, это позволит руководству избавиться от неэффективного производства.

На многих крупных предприятиях остро стоит вопрос с излишками запаса, безусловно, запасы отражаются положительным образом в балансе предприятия. Но фактически неиспользованные запасы со временем теряют свои полезные свойства и в момент использования и перепродажи предприятия приводят к убыткам.

Еще одним немаловажным аспектом эффективного управления затратами является выбор метода управления. В управлении затратами предприятий могут найти применения различные методы, относящиеся как к стратегическому, так и к оперативному управлению. Их выбор обусловлен, в первую очередь, целями управления и наличием условий для применения. Естественно, каждый из методов имеет как ограничивающие их применения недостатки, так и практические преимущества.

В отечественной практике применяется позаказной, попроцессный, попередельный и нормативный методы учета затрат и калькуляции себестоимости. Особенность каждого метода представлена в таблице 1.

Таблица 1. Методы учета затрат и калькуляции себестоимости

Признаки	Попередельный	Позаказный	Попроцессный	Нормативный
Область применения	Массовое производство	Индивидуальное и мелкосерийное производство	В отраслях с ограниченной номенклатурой продукции и там, где незавершенное производство отсутствует или незначительно	В обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством

Расчет себестоимости	При выпуске нескольких видов продукции себестоимость отдельной продукции рассчитывается отдельно по каждому переделу.	Себестоимость определяется отдельно для каждого заказа.	Средняя себестоимость единицы продукции определяется делением суммы всех издержек за отчетный период на количество выпущенной в периоде готовой продукции.	Фактическая себестоимость рассчитывается двумя способами, в зависимости от случая
Расчет затрат	Прямые издержки отражаются в учете по переделам. Продукция, произведенная в каждом переделе, является полуфабрикатом.	Прямые издержки учитываются в разрезе калькуляционных статей по производственным заказам.	Прямые и косвенные издержки учитываются по калькуляционным статьям затрат на весь готовый продукции.	Отдельные виды затрат на производство учитывают по текущим нормам.

При использовании позаказного метода объектом калькулирования является отдельный заказ, отдельная работа, которая выполняется в соответствии с особыми требованиями заказчика, и срок исполнения каждого заказа относительно небольшой.

В попроцессном методе в случае отсутствия незавершенного производства на конец периода общие производственные издержки являются себестоимостью. В случае наличия незавершенного производства издержки распределяются на готовую продукцию и на незавершенное производство.

В нормативном методе учета затрат фактическая себестоимость рассчитывается одним способом:

1. Если объектом учета являются отдельные виды продукции, то отклонения от норм и их изменения относят на эти виды продукции прямым путем.

Фактическую себестоимость определяют по формуле

Затраты фактические = Затраты нормативные + Величина отклонений от норм + Величина изменений норм.

2. Если объект учета – группы однородных видов продукции, то фактическая себестоимость каждого вида получается путем распределения отклонений от норм и изменений норм пропорционально нормативам затрат на производство каждого вида продукции.

В связи с этим рассмотрим возможности методов управления затратами и условия их применения. По мнению, А. Бочкарева, аналитика и корреспондента журнала «Эксперт», нужно группировать затраты в зависимости от того, приносят ли они эффект в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе (рис. 1).



Рис. 1. Управление затратами

Таким образом, могу сделать вывод, что все вышеперечисленные мероприятия чрезмерно затратны для выполнения в краткосрочном периоде. Но свести эти показатели к средней величине необходимо для эффективного управления затратами. Мотивация работника и создание приемлемых условий труда так же важны, как выбор метода управления затратами. Для эффективного управления затратами рекомендуется структурировать затраты, это позволит понять, какие затраты приносят доход, а какие убытки. Следовательно, это позволит руководству избавиться от неэффективного производства.

Литература

1. Давидович И.Е. Управление затратами: учеб.пособие / И.Е. Давидович. К.: Центр учебной литературы, 2008. 320 с.
2. Назарова И.В. Управление затратами, новый взгляд // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2007. №33.
3. Terry G.R. Principles of management / G.R.Terry. Homewood, Illinois: Dow Jones Irwin, 1982. 159 p.
4. Johnson T.W. Managing Today and Tomorrow / T.W. Johnson, J.E. Stinson. Massachusetts: Addison-Wesley Pub., 1978. 413 p.
5. Занора В.А. Управление затратами предприятия: организационные аспекты планирования // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. №12.
6. Кузьмин О.Е. Значение планирования в процессе менеджмента / О.Е. Кузьмин, О.В. Грабельська // Научный вестник НУ «Львовская политехника». 2011. Вып. 21(9). С.150-156.
7. Финансовые новости и аналитика // Зарубежный опыт управления затратами предприятия.
8. Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г. Управление затратами в предпринимательской деятельности // Социально-экономические явления и процессы. 2011. №3-4.
9. Барыева Г.М., Насретдинова З.Т. Зарубежный опыт управления затратами // Современные наукоемкие технологии. 2013. №10-1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Полушко Л.В., Абдрахманова Н.Б.
(СКУ им. М. Козыбаева)

В современных условиях становления рыночной экономики и совершенствования управления, выработки новой стратегии развития предприятий усиливаются роль и значение системы бухгалтерского учета. Одним из наиболее трудоемких участков бухгалтерского учета являются учет затрат на производство и калькулирование себестоимости выпускаемой продукции, выполняемых работ или оказанных услуг.

Формирование издержек производства и обращения, их учет имеют большое значение для предпринимательской деятельности организаций. Это важно не только во взаимосвязи с действующим в настоящее время налоговым законодательством, но и в соответствии с местом бухгалтерского учета в системе управления организацией.

Учет затрат на производство занимает значительное место в системе бухгалтерского учета хозяйствующих субъектов. Основной целью ведения производственного учета является обобщение всех производственных затрат и исчисление себестоимости продукции, работ и услуг. Рационально организованная система производственного учета позволяет обеспечить:

- своевременное, полное и достоверное отражение в учете всех фактических затрат, связанных с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также непроизводительных работ и потерь, допускаемых на отдельных участках деятельности хозяйствующих субъектов;

- контроль за правильным использованием материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов предприятия, за соблюдением установленных норм расхода материалов и производительности труда;

- выявление резервов сокращения затрат;

- точное калькулирование себестоимости продукции, работ и услуг посредством обоснованного распределения производственных затрат между отчетными периодами, остатками незавершенного производства и готовыми изделиями, между отдельными видами выпускаемой продукции, выполненными работ и оказанными услуг.

Для учета затрат на производство применяются счета подраздела 8100 «Основное производство», которые имеют разное назначение.

Счет 8110 «Основное производство» играет роль счета, предназначенного для обобщения всех затрат, на производство. На счетах 8111 "Материалы", 8112 "Оплата труда производственных рабочих", 8113 "Отчисления от оплаты труда", 8114 "Накладные расходы" собираются расходы по их прямому назначению, которые затем в конце каждого отчетного периода обобщаются на счете 8110 "Основное производство".

Учет затрат на производство по счету 8110 «Основное производство» ведется по приведенной ниже номенклатуре статей. В группировке затрат по статьям, прямые расходы, как правило, учитываются в разрезе элементов. Затраты на производство состоят из элементов затрат. На производство продукции нужны сырье и материалы.

Калькуляция - это определение (расчёт) себестоимости единицы продукции, т.е. затрат, непосредственно связанных с производством данной единицы продукции, и, соответственно, относимых на неё в целях учёта.

Под калькулированием себестоимости следует понимать не только исчисление фактической себестоимости единицы произведенной продукции, но и другие работы по исчислению себестоимости:

- продукции, работ, услуг вспомогательных производств, потребленных основным производством;
- промежуточных продуктов (полуфабрикатов) подразделений основного производства, используемых на последующих стадиях производства;
- продукции подразделений предприятия для выявления результатов их деятельности;
- всего товарного выпуска предприятия;
- выпуска и соответственно единицы вида готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства (выполненных работ или оказанных услуг и т.д.), реализуемых на сторону.

Пример. Компания имеет следующие подразделения:

Производственные:

- Швейный цех.
- Мебельный цех.

Вспомогательные:

- Складское подразделение.;
- Отдел технического обслуживания.

Оба вспомогательных подразделения обслуживают как швейный цех, так и мебельный цех. Накладные расходы возникают в каждом из четырёх подразделений. Двухуровневая система распределения производственных накладных расходов заключается в следующем:

1. Накладные расходы каждого вспомогательного подразделения распределяются между двумя производственными подразделениями - швейным цехом и мебельным цехом.

2. Суммарные накладные расходы производственных подразделений (с учётом распределённых накладных расходов вспомогательных отделов) распределяются на отдельные виды готовой продукции каждого производственного подразделения.

При этом в некоторых производственных предприятиях возникают дополнительные сложности в распределении затрат обслуживающих подразделений между производственными подразделениями. Эти сложности обусловлены тем, что обслуживающие подразделения могут оказывать услуги не только производственным подразделениям, но и друг другу. Учёт и распределение накладных затрат обслуживающих подразделений в такой ситуации будут рассмотрены в другой статье.

Калькулирование себестоимости продукции осуществляется различными методами. Метод калькуляции – система приемов, используемых для исчисления себестоимости калькуляционной единицы. Выбор метода калькулирования себестоимости продукции зависит от типа производства, его сложности, наличия незавершенного производства, длительности производственного цикла, номенклатуры вырабатываемой продукции и т.д.

Метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции – это совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, которые определяют фактическую себестоимость продукции.

Классификация метода учетных затрат приведены ниже на рисунке.



Метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции выбирается предприятием самостоятельно, так как зависит от ряда частных факторов: отраслевой принадлежности, применяемой технологии, ассортимента продукции и т.п.

Классификация основных методов учета затрат в современных условиях в каждой стране не идентичны:

- по отношению к технологическому процессу – простой, позаказный, попередельный;
- по способу сбора информации, в целях обеспечения контроля за затратами и управления затратами по способу предварительного контроля – нормативный метод;
- по объектам учета затрат – пооперационный, попередельный, позаказный.
- по полноте учета затрат - калькулирование полной себестоимости, калькулирование неполной себестоимости;
- по оперативности учета и контроля затрат - учет фактической себестоимости, учет нормативных затрат.

В мировой бухгалтерской практике вопросам внутрихозяйственного учета, в том числе методикам планирования и учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, придается большое значение. Метод калькулирования предполагает систему производственного учета, при которой определяются фактическая себестоимость продукции, а также издержки на единицу продукции.

При применении попередельного методы должны быть использованы основные элементы нормативного метода – систематическое выявление отклонений фактических расходов от текущих норм, а также выявление и учет изменений норм. При попередельном методе учета затрат на производство карточки учета затрат на производство или ведомости открывают на каждый передел.

Основной недостаток простого, позаказного и попередельного методов учета затрат состоит в том, что фактическую себестоимость продукции определяют по окончании отчетного периода или после выполнения заказа, а это лишает руководство фирмы возможности следить в течение отчетного периода за соответствием

фактических затрат на производство установленному плану (нормам), т.е. управлять затратами, осуществлять контроль за соответствием фактических и нормативных затрат. Кроме того, при этих методах учета фактическую себестоимость единицы продукции и всего выпуска сравнивают с плановыми данными (плановыми калькуляциями), в которых нормы затрат рассчитаны как средние величины на весь планируемый период, в силу чего они не всегда могут точно отражать действительный уровень затрат на производство с учетом мероприятий, проводимых в соответствии с организационно-техническим планом предприятия.

Эти недостатки устраняют путем применения нормативного метода, при котором фактическую себестоимость единицы продукции и всей произведенной продукции с нормативной себестоимостью определяют на основе действующего на данный период технологического процесса производства, а также прогрессивных норм расхода материальных, трудовых и других затрат. В нормативную калькуляцию вносят изменения норм по мере осуществления мероприятий организационно-технического плана по совершенствованию технологии и организации производства, с разбивкой по цеху, а внутри него – в разрезе бригад. Учет затрат построен таким образом, что отклонения от норм затрат материальных, трудовых и других выявляют в ходе производства, когда есть еще возможность повлиять на эти затраты, чтобы предотвратить перерасход, а не после отчетного периода или выполнения заказа, когда такой возможности уже нет, т.е. упущен доход.

Нормативный метод учета затрат на производство и калькуляции себестоимости продукции и калькуляции себестоимости продукции в основном применяют на предприятиях с массовым производством, хотя он может быть применен при мелкосерийном и индивидуальном производствах машиностроительной, металлообрабатывающей и других отраслей экономики. Организацию работ по нормативному методу начинают с составления технологических и нормативных карт, в которых определяют расход материалов, заработной платы и других затрат, связанных с извлечением дохода. На основе нормативных карт составляют нормативные калькуляции, в которых указана нормативная себестоимость единицы продукции. При их составлении исходят из действующей технологии производства, норм времени и расценок по оплате труда, норм расхода материалов и покупных полуфабрикатов с указанием черновой массы, чистой массы и отходов, действующих цен на материалы и покупные полуфабрикаты, утвержденных квартальных смет накладных расходов.

Нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции характеризуется тем, что на предприятии по каждому виду изделия составляется предварительная нормативная калькуляция, то есть калькуляция себестоимости, исчисленная по действующим на начало месяца нормам расхода материалов и трудовых затрат.

Нормативная калькуляция используется для определения фактической себестоимости продукции, оценки брака в производстве и размеров незавершенного производства. Все изменения действующих норм отражаются в течение месяца в нормативных калькуляциях. Нормы могут изменяться (как правило, снижаться) по мере освоения производства и улучшения использования материальных и трудовых ресурсов.

Учет организуется таким образом, чтобы все текущие затраты подразделить на расход по нормам и отклонение от норм. Данные о выявленных отклонениях позволяют управлять себестоимостью изделия и вместе с тем калькулировать фактическую себестоимость путем прибавления к нормативной себестоимости (вычитания из нее) соответствующей доли отклонений от норм по каждой статье. Системное

документирование отклонений от норм позволяет устанавливать причины отклонений в момент их возникновения.

Таким образом, учет фактических затрат исключает возможность оперативного контроля за использованием ресурсов, выявления и устранения причин перерасхода и недостатков в организации производства, нарушений технологических процессов, изыскания и мобилизации внутрипроизводственных резервов.

Литература

1. Калькуляция себестоимости: https://online.zakon.kz/Document/?doc_
2. Типовой план счетов бухгалтерского учета Республики Казахстан № 185 от 1 января 2019 года.
3. Горелова М.Ю. Управленческий учет. Методы калькулирования себестоимости – Налог Инфо, 2006. – 32 с.

УДК 336.53

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ

Протасова О.В., Амангельдинова С.Е.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Многообразие форм собственности в период рыночной экономики, расширение прав предприятий в управлении экономикой, отраслевые особенности производства требуют альтернативных, а иногда и многовариантных подходов при решении конкретных вопросов методики и техники ведения учета товарно-материальных запасов.

Без правильной организации учета и контроля над использованием товарно-материальных ценностей невозможно обеспечить контроль за остатками, поступлением и расходами запасов на складах.

В результате вышесказанного актуальной становится тема бухгалтерского учета и контроля расхода материальных запасов на производство продукции, выполнение работ и услуг.

Необходимым условием выполнения планов и бесперебойной работы предприятия по производству продукции, снижению ее себестоимости, росту прибыли, рентабельности является полное и своевременное обеспечение предприятия товарно-материальными запасами.

Товарно-материальные запасы (ТМЗ) являются наиболее важной, ликвидной и крупной статьей активов предприятия. Как актив ТМЗ оказывают большое влияние на окупаемость компании в бухгалтерском балансе. Как фактор в определении стоимости проданных (реализованных) товаров запасы влияют на доходность предприятия и ее отражение в отчете о результатах финансово-хозяйственной деятельности. Запасы могут составлять значительный удельный вес не только в составе оборотных активов, но и в целом в активах предприятия.

Уровень ТМЗ может быть различным и зависит от характера производства и вида деятельности. Производители, работающие на конкретного потребителя, поддерживают низкий уровень запасов; они обеспечивают доставку товаров потребителям по мере готовности. Если товар является быстро портящимся, то субъект будет стремиться уменьшить свои запасы.

Эффективное производство, управление предприятием в целом напрямую зависят от организации четкого и грамотного бухгалтерского учета товарно-материальных запасов на предприятии. Чем шире развивается предприятие, тем больше товарно-материальных запасов ему требуется.

Эффективное использование материально-производственных запасов — важный фактор повышения результативности предприятия

Соблюдение оптимального уровня материально-производственных запасов обезопасит предприятие от неоправданных расходов по хранению этих запасов.

Рассмотрим значимость эффективного использования запасов в производственном процессе предприятия:

- основная часть себестоимости продукции — затраты на материальные ресурсы;

- запасы входят в состав оборотных средств, поэтому ускорение их оборачиваемости окажет положительное влияние на эффективность деятельности предприятия;

- правильно установленная норма и лимит потребления материальных ресурсов приведут к рациональному использованию и сокращению затрат;

- при правильной организации управления материальными ресурсами будет осуществляться бесперебойное производство.

Существуют источники и пути экономии материальных ресурсов. Первое показывает, за счёт чего может быть достигнута экономия. Второе — каким образом и при помощи каких мероприятий. Эффективность производственного процесса зависит от правильной политики управления материально-производственными запасами. К элементам управления можно отнести: планирование, нормирование, обеспеченность, использование и организация их хранения.

Резервы повышения эффективности использования материальных ресурсов могут быть использованы в полном объеме, если применить все элементы управления производственным процессом. Для того, чтобы получить максимальную прибыль, предприятие должно тщательно проводить контроль за себестоимостью продукции. Контроль производить на всех этапах.

Оценить эффективность использования производственных запасов позволяют показатели эффективности. К показателям эффективности использования материалов в производстве относят: материалоемкость продукции, материалотдача, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент использования материалов и показатель прибыли на рубль затрат.

Условием для совершенствования управления материальными ресурсами является повышение ускорения оборачиваемости запасов, снижение материалоемкости. При этом необходимо снижать нормы расхода материалов и устанавливать лимиты потребления.

Повышенная материалоемкость может быть вызвана нарушением технологии и несовершенством организации производственного процесса, а также нехваткой технического обеспечения, низким качеством сырья и материалов.

При значительном изменении уровня расхода материалов на объем изготавливаемой продукции рекомендуется пересмотреть факторы, влияющие на эти изменения и провести соответствующие мероприятия:

- изменить структуру и ассортимент выпускаемой продукции;
- найти поставщиков с наиболее оптимальными ценами и большими гарантиями;

- изменить материалоемкость отдельных изделий; – также можно пересмотреть цены на готовую продукцию;

– использование новых прогрессивных видов материалов, сырья или их заменители.

Можно сказать, что важным фактором повышения результативности предприятия является эффективное использование материальных ресурсов, от которых прямо зависит величина прибыли.

А прибыль — это прямой показатель успешной деятельности предприятия. Чем правильнее разработана и применена политика управления материально-производственными запасами, тем выше вероятность процветания бизнеса.

Таким образом, только с помощью рациональной организации бухгалтерского учета и на основе экономического анализа ресурсного обеспечения предприятия, выявления сильных и слабых сторон в политике предприятия в отношении ресурсосбережения можно наметить меры по совершенствованию учетных операций и увеличению эффективности использования товарно-материальных запасов на предприятии. Такими мерами могут быть снижение материалоёмкости, в связи со снижением норм расходования материалов на предприятии.

Литература

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 02.2007 г.
2. Васючков Е.Ф. Бухгалтерский учет и «1С: Предприятие 8.1» для Казахстана. - Алматы: РУХ, 2008. - 128 с.
3. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности: Издательство «Бухгалтерский учет», 2012.
4. Лебедева Е.М. Бухгалтерский учет: учебное пособие. М.: Издательский центр «Академия», 2013.
5. Брежной В.И., Крохичева Г.Е., Лесняк В.В. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2014 г.
6. Е.А. Скоробогатова, О.А. Воликов. «Молодой ученый». - 2016. - № 6 (110). - С. 550-551.
7. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. Издание 4-е, переработанное и дополненное. – М.: ИНФРА-М, 2002. с.348. Источник: <http://refleader.ru/jgejgernermerqas.html>

ЭФФЕКТИВНЫЙ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС – ПРОЧНАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ

Рахимжанова Ж.Б.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Эффективный малый и средний бизнес – прочная основа развития города и села. Об этом в своем Послании народу Казахстана говорит глава государства Касым-Жомарт Токаев. По словам Президента страны – именно бизнес обеспечивает постоянную занятость жителей села, снижает безработицу. Формируя налоговую базу, также пополняет местный бюджет.

Задачей любого государства является стимулирование экономического роста. Стабильный экономический рост напрямую зависит от доли малого и среднего бизнеса в экономике страны. При развитии **малом и среднем бизнесе**, формируется средний класс, создаются новые рабочие места, формируется «здоровая» конкурентная среда, все это в конечном итоге благоприятно сказывается на уровне жизни граждан страны.

В Казахстане на январь 2020 года насчитывается 1 325 615 действующих субъектов малого и среднего предпринимательства. Больше всего развивается и действует МСБ в городах Алматы - 191 тысяча и Нур-Султан 134 тысячи, а также в Алматинской и Туркестанской области. Наименьшее количество действующих МСБ в СКО и ЗКО, 29,8 тысяч и 42,5 тысяч соответственно. На увеличение или уменьшение

количества малого и среднего бизнеса в регионах оказывают влияние такие факторы как географическое расположение, численность населения, общеэкономические условия развития региона, уровень деловой активности и множество других.

Для привлечения населения заниматься бизнесом, решая проблемы, препятствующие этому, в Казахстане действует государственная программа, «Дорожная карта бизнеса 2020», запущенная в апреле 2010 года, которая является ключевой программой поддержки предпринимателей в стране.

Массовое предпринимательство, развитый малый и средний бизнес обеспечивает экономическую стабильность в стране. За счет своей массовости и гибкости к вызовам внешней среды, МСБ во многом определяет темпы экономического роста.

В век современных технологий, когда заняться бизнесом можно имея смартфон, любое государство заинтересовано привлечь максимальное количество экономически активного населения к массовому предпринимательству.

За последние годы в Казахстане наблюдается постоянное совершенствование условий для ведения бизнеса, создаются различные государственные механизмы поддержки предпринимателей, однако потенциал для развития МСБ полностью не раскрыт. Большие надежды возлагаются реформы по улучшению бизнес-климата, который может оказаться трамплином для развития МСБ и массового предпринимательства в стране, благодаря которому произойдет рост в экономике. Это позволит добиться главной цели Стратегии «Казахстан – 2050» - вхождение в число 30-ти развитых государств мира, одним из показателей которого является сильное МСБ, занимающее долю не меньше 50% в ВВП страны.

В республике продолжает реализовываться программа «Еңбек». Основной ее целью является повышение квалификации трудовых ресурсов, развитие массового предпринимательства и вовлечение в продуктивную занятость самозанятого и безработного населения.

Глава государства в своем Послании народу Казахстана уделил этому особое внимание: «Наша цель - обеспечить полноценное развитие рыночных институтов и механизмов при стабилизирующей роли государства. Эффективный малый и средний бизнес - прочная основа развития города и села. Малый, в особенности микробизнес, играет важную роль в социально-экономической и политической жизни страны. В первую очередь он обеспечивает постоянную занятость жителей села, снижает безработицу. Формируя налоговую базу, также пополняет местный бюджет. Кроме того, развитие массового предпринимательства дает возможность избавиться от укорененных в сознании патерналистских установок и иждивенчества.

Поэтому государство продолжит оказывать поддержку». В рамках выполнения Послания Президента и реализации Госпрограммы «Еңбек» фонд «Даму» предоставляет льготное кредитование предпринимателям на развитие бизнеса, тем самым снижая для них конечную процентную ставку займа.

Преимущество данной программы заключается в том, что она не имеет отраслевых ограничений. Очень гибкая и очень лояльная. На сегодняшний день максимальная сумма кредита для области составляет чуть более 16 млн тенге. Номинальная ставка вознаграждения не превышает 6% годовых. Таким образом, данная программа на сегодняшний день является наиболее доступной, выгодной и с дешевой ставкой кредитования для бизнеса.

Нацбанк РК приступил к реализации новой программы льготного кредитования МСБ, пострадавших в результате режима ЧП.

Малый и средний бизнес поддержат льготным кредитованием в Казахстане. 600 млрд тенге будет выделено для реализации новой программы льготного кредитования малого и среднего бизнеса.

ПРОГРАММА ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ МСБ		
Лимит финансирования в разрезе банков второго уровня		
	Банки второго уровня	Лимит на банк, млрд тг
1.	АО «Народный Банк Казахстана»	180
2.	АО «Jusan Bank»	19
3.	ДБ АО «Сбербанк»	94
4.	АО «Банк ЦентрКредит»	71
5.	АО «Банк "Bank RBK»	25
6.	АО «Нурбанк»	15
7.	АО «Евразийский Банк»	45
8.	АО «ДБ «Альфа-Банк»	23
9.	АО «Altyn Bank»	15
10.	АО «АТФБанк»	57
11.	АО «ForteBank»	47
12.	ДО АО Банк ВТБ (Казахстан)	9
	Итого	600

«Национальный банк РК приступил к реализации новой программы льготного кредитования малого и среднего бизнеса, пострадавших в результате чрезвычайного положения. На эти цели будет выделено 600 млрд тенге. Кредиты будут выдаваться на пополнение оборотных средств по ставке 8% со сроком кредитования до одного года. Министерство национальной экономики РК следит за ситуацией в секторе малого и среднего бизнеса и внимательно изучает поступающие предложения от бизнеса. При необходимости будут реализованы дополнительные меры поддержки», - сказал в ходе онлайн пресс-конференции директор департамента развития предпринимательства Министерства национальной экономики РК Чингис Ахметов.

В рамках «Экономики простых вещей» по кредитам до 5 млрд тенге размер гарантии составит 30%. Если потребность в финансировании не превышает 3 млрд тенге, то гарантирование составит до 50% от суммы займа.

«Консультационную поддержку по вопросам получения финансирования в банках второго уровня оказывает Фонд развития предпринимательства «Даму». Субсидирование кредитов со стороны «Даму» оказывается также в онлайн режиме через платформы электронного правительства (E-gov) и Online Damu.

Литература

1. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан. Режим доступа: URL: <https://nationalbank.kz/kz?switch=russian>
2. Официальный сайт Президента Республики Казахстан. Режим доступа: URL: https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president

ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Руспекова А.М., Протасова О.В.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Основные средства являются одним из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Состояние и использование основных средств - один из важнейших аспектов аналитической работы, так как именно они являются материальным воплощением научно - технического прогресса - главного фактора повышения эффективности любого производства.

Более полное и рациональное использование основных средств и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех его технико-экономических показателей: росту производительности труда, повышению фондоотдачи, снижению себестоимости продукции, экономии капитальных вложений.

Актуальность статьи заключается в необходимости еще раз акцентировать внимание на эффективность использования основных средств организации, которое приводит при росте объемов производства к сокращению необходимости ввода в эксплуатацию нового производственного оборудования, а значит, и к повышению прибыли организации. Кроме того, эффективное использования основных средств способствует ускорению их обновления, что в значительной мере способствует решению проблемы, связанной с моральным износом.

Правительство страны постоянно уделяет внимание технологическому развитию и перевооружению предприятий различных отраслей экономики. В 2020 году в Казахстане началась реализация третьей Программы индустриализации. «В результате должен быть обеспечен переход с текущего уровня технологического развития к уровню так называемого "умного производства", то есть, к полной автоматизации и роботизации» - заявил Президент РК Касым-Жомарт Токаев. Данная госпрограмма должна стать ключевым фактором структурной трансформации экономики, которая основана на внедрении в производство новейшей техники и технологий, позволяющих во много раз увеличить производительность труда во всех отраслях экономики.

Проблема повышения эффективности использования основных средств и производственных мощностей предприятий занимает центральное место в деятельности каждого предприятия в Республике Казахстан.

Имея ясное представление о роли основных средств в производственном процессе, факторах, влияющих на использование основных средств, можно выявить способы и направления, при помощи которых повышается эффективность использования основных средств и производственных мощностей предприятия, обеспечивающая снижение издержек производства и рост производительности труда. Повышение эффективности основных средств - необходимое условие структурных изменений в экономике, и эта проблема все еще остается актуальной для Казахстана.

Почти все без исключения основные средства, кроме земли, со временем теряют свои первоначальные свойства и подвергаются физическому и моральному износу. Физический износ основных средств частично или полностью может быть устранен благодаря их ремонту и модернизации. Моральный износ основных средств связан с тем, что они со временем начинают уступать современному оборудованию по

техническим характеристикам, производительности, качеству производимой продукции. Морально устаревшее, но физически пригодное к использованию оборудование может быть модернизировано.

В свою очередь, модернизация устаревшего оборудования требует меньших затрат нежели приобретение и установка нового. В связи с чем, необходимо регулярно осуществлять мониторинг состояния технического уровня основных средств.

Однако, не все объекты основных производственных фондов играют одинаковую роль в производственном процессе. В зависимости от степени воздействия на предмет труда в процессе производства они подразделяются на активные и пассивные.

К активной части основных производственных средств относятся машины и оборудование, технологические линии, измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства, принимающие непосредственное участие в производственном процессе, непосредственно воздействуя на предмет труда путем его видоизменения (рис. 1).

К пассивной части основных производственных фондов относятся здания, сооружения и прочие основные средства, которые создают необходимые условия для бесперебойного функционирования их активной части.

Основной фактор повышения эффективности использования основных средств – повышение доли активной части основных средств в совокупной стоимости производственных фондов организации, причем как в разрезе структурных подразделений, так и по организации в целом.

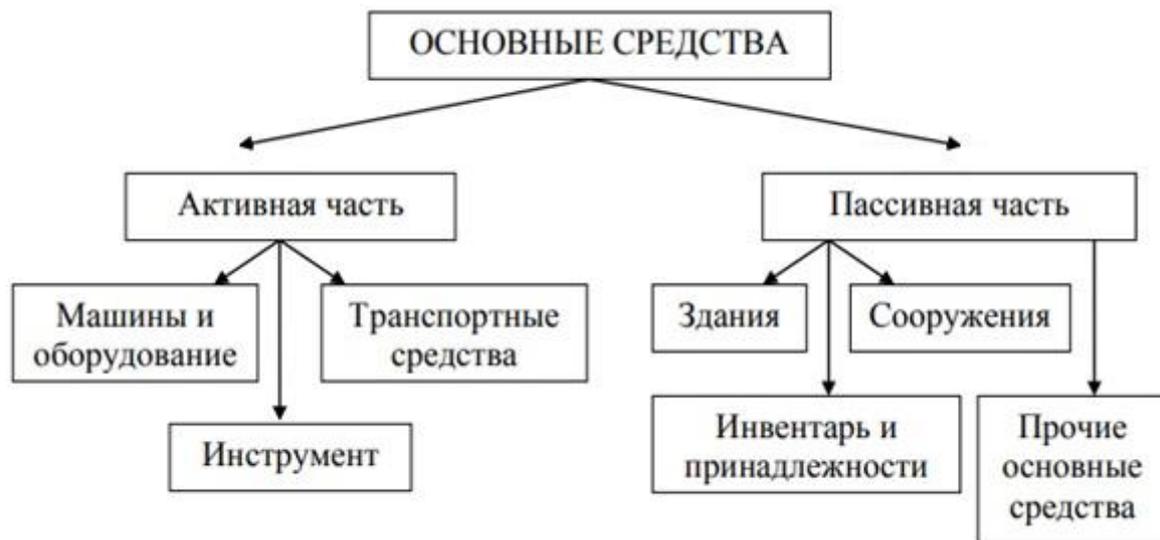


Рис.1 Классификация основных средств

В свою очередь, здания, сооружения и иные элементы пассивной части основных производственных средств непосредственно не заняты в процессе производства, а всего лишь создают условия для производства продукции. То есть, даже незначительное увеличение доли активной части основных средств способствует увеличению объема производства при неизменной общей стоимости основных производственных фондов.

Основной показатель, который характеризует эффективность использования основных средств - фондоотдача. При расчете фондоотдачи, в стоимость основных средств, включаются как собственные, так и арендованные средства, без учета основных средств, находящиеся на консервации, а также переданные в аренду другим

организациям. Расчет фондоотдачи может вестись как по первоначальной, так и по остаточной стоимости основных средств.

Своевременность обновления основных средств способствует повышению уровня эффективности использования основных средств.

Руководителям предприятия следует четко планировать свои действия при разработке и принятии управленческих решений, которые обеспечивают обновление основных средств в организации:

1) выбрать наиболее эффективные формы обновления основных фондов и определить необходимый уровень интенсивности обновления отдельных видов основных средств организации;

2) определить необходимый объем обновления в будущем периоде;

3) определить затраты на обновление всех видов основных средств.

Опыт свидетельствует, что с одной стороны, использование всей имеющейся техники и максимальная загрузка оборудования дают большой экономический эффект. Но с другой стороны, если современная мощная техника не используется, простаивает, то это означает омертвление труда и напрасное расходование средств на ее создание или приобретение.

Основными направлениями дальнейшего повышения эффективности использования основных средств на производстве является:

– совершенствование специализации и повышение уровня концентрации производства;

– техническое совершенствование средств труда;

– переход от прерывно действующего оборудования к непрерывно действующему;

– улучшение оперативного планирования;

– обеспечение пропорциональности и качественного соответствия между отдельными группами оборудования;

– своевременное и качественное проведение ремонта и сокращение его сроков;

– укрепление трудовой и технологической дисциплины;

– совершенствование технологии;

– ликвидация простоев оборудования;

– организация диспетчерской службы;

– повышение коэффициента сменности использования машин и оборудования;

– увеличение количества действующего оборудования в составе всего установленного;

– развитие рационализаторства и изобретательства;

– сокращение сезонности;

– улучшение соотношения между активной и пассивной частями основных фондов;

– организация ритмичной работы оборудования;

– увеличение сменной и сезонной выработки на единицу техники;

– повышение коэффициента технической готовности машин и механизмов;

– сокращение сроков освоения производственных мощностей;

– увеличение межремонтного периода использования основных фондов.

При этом, пути улучшения использования основных средств организации существенно обусловлены спецификой ее деятельности и сложившихся условий хозяйствования.

Подводя итог вышесказанному, финансовые результаты хозяйственной деятельности организации зависят от качества использования основных средств, в частности от их состояния, качества и структуры, а также темпов обновления, которые

в значительной степени способствуют росту эффективности их использования, сокращая долю физически и морально изношенного оборудования, которое негативно влияет на показатели деятельности организации.

Литература

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, Е.Г. Москалева, Л.А. Челмакина [и др.]. – 2-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2016.
2. Гарифуллина А.А. Различные подходы к определению понятий «основные средства», их «оценка» и «амортизация» // Молодой ученый. - 2014.
3. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013.
4. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): учебное пособие / под ред. проф. В.К. Скляренко, В.М. Прудникова. М.: ИНФРА-М, 2010.
5. Токаев: Реализация третьей пятилетки индустриализации должна учесть промахи предыдущих; Айша Тулеубекова; www.zakon.kz; 10.11.2020.

УДК 364

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

Сабитов А.К.

(СКУ им. М. Козыбаева)

В Казахстане разработана государственная программа развития туристской отрасли. Концепция развития этой программы разработана Акционерным Обществом «НК Казах туризм». В мае 2018 была утверждена государственная программа развития туристской отрасли Казахстана на 2019-2025. Ее главной целью является увеличение доли туризма в объеме ВВП не менее 8% к 2025 году. Для того чтобы реализовать программу выделили 1,4 млрд тенге, из них около 70% из внебюджетных источников.

Ранее, в мае 2014 была утверждена Концепция развития туристской отрасли до 2020, которая утратила силу 30 июня 2017 года. Одной из задач в Концепции было также увеличение вклада туристской отрасли в экономику государства.

Туризм, как отрасль экономики, только начинает формироваться, требуя системного и комплексного подхода. Часто, ссылаясь на данные Всемирной туристской организации, говорят о доле туризма в ВВП и о его мультипликативном эффекте - влиянии на более, чем 30 отраслей экономики, о создании 5-9 рабочих мест в других секторах экономики, приходящихся на одно создаваемое рабочее место в туризме. В мире этот эффект достигается за счет системного и комплексного подхода. За счет создания условий для развития устойчивого туризма, который тесно связан с устойчивым развитием территории.

Страны постсоветского пространства в настоящее время находятся в активной и нарастающей конкуренции за инвестиции, информационные потоки, но, прежде всего, за людей — как талантливых менеджеров и преподавателей, так и туристов.

Удобное географическое положение или обилие уникальных природных и культурно-познавательных ресурсов не гарантируют экономический успех и непрерывный поток отдыхающих. Исследования показывают, что туризм, как и любой другой бизнес, глобализировался: клиенты сравнивают, делятся отзывами. Необходимо создать уникальные продукты, постоянно их совершенствуя и улучшая.

У туризма в Казахстане несколько сдерживающих факторов развития:

- отсутствие эффективной стратегии развития индустрии туризма и менеджмента территорий;
- туристские объекты существуют и рассматриваются локально, не образуя единый турпродукт;
- неразвитая туристская инфраструктура (объекты и события советского типа);
- нет концепции круглогодичного использования территорий.

Когда Всемирная туристская организация говорит о доли туризма в ВВП, о создаваемых рабочих местах и влиянии туризма на более чем тридцать отраслей экономики, то подразумевается, что имеется развитая инфраструктура, что решены вопросы благоустройства населенных пунктов, принимающих туристов. Объекты туризма – это не отдельное государство в государстве. Нужно создавать единые туристско-территориальные комплексы с населенными пунктами, проживающими в них людьми, современной инфраструктурой, с благоустроенными сервисными точками, эффективной организационной моделью. Это - совместная зона ответственности акиматов и уполномоченных органов. Отдельно объекты туризма развивают в тех странах, где вопросы инфраструктуры уже решены и бизнес, имея четкую картину и «правила игры», их развивает. У нас, к сожалению, все гораздо сложнее.

В настоящее время начаты работы по карте туристификации Казахстана с выделением 10-ти и 50-ти топовых проектов. Карта вошла в государственную программу развития туризма до 2025 года.

В нее входят 10 топовых туробъектов республиканского значения: побережье озера Алаколь, горный кластер Алматинского региона, Щучинско-Боровская курортная зона, туристская зона «Мангистау», восстановление исторической среды древнего Туркестана, развитие делового туризма в городе Нур-Султан, побережье озера Балхаш, Баянаульская курортная зона, Имантау-Шалкарская курортная зона, туристская зона «Байконыр».

В 2018 году разработаны мастер-планы развития этих объектов с привлечением международных компаний: казахстанского филиала известнейшей американской консалтинговой компании McKinsey & Company и австрийской компании Masterconcept Consulting.

Однако, ни один из этих мастер-планов, на мой взгляд, не разработан с учетом системного и комплексного подхода к развитию туристских объектов и зоны их влияния.

Иностранные компании не ставят задачей комплексное управление территорией, её устойчивое развитие, требующее системного подхода в сложившихся в стране условиях и не рассматривают потенциал якорного туристского объекта в совокупности с зоной его влияния, включая находящиеся в ней населенные пункты и другие объекты. В силу нехватки времени на изучение экскурса в историю объекта, традиций и особенностей менталитета они нацелены на выполнение одной узкой задачи – сделать мастер-план на заказанный объект, без учета особенностей и потенциала развития всего туристско-территориального комплекса.

Хороший мастер-план – эмоциональный. Он показывает, что сделает путешествие и отдых запоминающимся. Должна быть разработана философия каждого мастер-плана, а в разработанных мастер-планах, эмоция и философия отсутствует. Как отсутствует и уникальность предложения. Конечно, все 10 объектов сами по себе уникальны, как природные объекты. Но я говорю об уникальности именно предложения. Должна быть рассказана история, которая бы интриговала, манила к посещению каждого объекта.

Кроме того, одним из основных посылов разработанных мастер-планов является заключение о необходимости привлечения инвесторов. Само по себе это хорошо и

правильно. Но посыл дает основание акиматам ставить поиск инвесторов в приоритет. Компании-разработчики мастер-планов умалчивают или не считают нужным и важным обратить внимание на то, что инвестор пойдет туда, где определены «правила игры» для всех участников процесса, то есть там, где разработан юридический механизм взаимодействия. Причем, не только на первоначальной стадии вложения денег, но и далее - на стадии эксплуатации.

Каждый проект из топовой десятки приоритетных туристских зон должен быть разработан, как модель устойчивого развития туризма в совокупности с устойчивым развитием территории. В модели должны быть рассмотрены все составляющие. Разрабатывая её, надо стремиться сделать каждую модель лучшим предложением с учетом индивидуальности каждой зоны. Маркетинговые исследования показывают, что среднее больше не работает. И не обязательно сразу закладывать и тратить большой бюджет. Надо создать систему, включающую операционный план, и заставить систему работать, а затем заняться её совершенствованием.

Разрабатывая концепции горных курортов и других туристских объектов, мы столкнулись с проблемой отсутствия необходимой для разработки нормативной базы, включая стандарты. Имея утвержденные стандарты, становится возможным создать систему сертификации не только объектов туризма, но и соответствующих туристско-территориальных комплексов. Именно система стандартизации и сертификации объектов и территорий позволит не только создать конкурентную среду и станет катализатором развития отрасли «Туризм», но и будет основой для цифровизации отрасли принципиально новой, соответствующей лучшим мировым стандартам, системы.

В операционной деятельности, необходимо учитывать, что гости - это не клиенты. И не надо думать, что им продаётся продукт. В туризме этого недостаточно, надо «открыть своё сердце». Надо превышать ожидания. Гость запомнит место отдыха тогда, когда оно превысило его ожидания. Не надо ожидать, что гость сам всё увидит, ему надо всё показать, «История должна быть рассказана».

Кроме того, когда говорят о развитии туризма и отдельных объектах, то больше внимания уделяют созданию лучших условий для иностранных туристов. И это понятно, валюта приходит в страну. Создавая туробъекты, мы должны обеспечить высокое качество для всех: и для наших соотечественников, и для иностранных туристов. Наши исследования показывают, что население готово платить за качественные услуги. Как правило, именно местные жители заполняют нишу посещения туристских объектов краткосрочного и среднесрочного отдыха и мы обязаны предоставить услуги на уровне мировых стандартов. Будем любить и уважать свое население – больше шансов, что иностранных туристов у нас также прибавится.

Коммуникационная стратегия в области туризма - основа успеха в привлечении инвестиций.

К сожалению, очень часто в своих информационных материалах у нас рекламируют туристские объекты - уникальные природные ресурсы, объекты культурного наследия, но умалчивают об имеющейся туристской инфраструктуре. Думаем, что привлекаем такой рекламой туристов, которые, поверив, захотят приехать полюбоваться нашими нерукотворными достижениями, а на самом деле столкнутся с не очень качественным сервисом, и не только из-за слабой инфраструктуры. Вот тогда мы с помощью дорогостоящей рекламы рискуем навсегда потерять надежду войти в мировой рынок туризма.

Согласно мнению автора, если объединить усилия заинтересованных государственных органов, профессионалов, экспертов, то отрасль экономики «Туризм» принесет свои плоды и заставит территорию работать и приносить доход. Ведь

территория становится источником дохода в том случае, если она вовлечена в бизнес-процессы – деятельность, приносящую доход.

Литература

1. UNWTO Tourism Highlights. – Madrid, Spain, 2019. – 16 p.
2. Jennifer Blanke, Thea The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. – World Economic Forum, Geneva, 2013. 481 p.
3. Туризм Казахстана 2008-2012: Статистический сборник на казахском и русском языках. – Нурсултан: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2019. – 133 с. // <http://www.stat.gov.kz>
4. О деятельности мест размещения в Республике Казахстан // Туризм. Серия 19. – Нурсултан: Агентство Республики Казахстан по статистике, январь-декабрь, 2019. – 36 с. // <http://www.stat.gov.kz>
5. Дюсембекова Ж.М. Маркетинговые исследования: учебник. – Алматы: Экономика, 2018. – 472 с.

УДК 338.43

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНЕВОДСТВА И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

Торбунова М.В., Абдрахманова Н.Б.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Проблема совершенствования учета затрат и калькуляции себестоимости продукции, в том числе и сельскохозяйственной, привлекает все больше внимания.

Без постоянного улучшения системы экономических показателей, правильной и точной методологии их расчета нельзя повышать научную обоснованность планов, совершенствовать методы управления сельским хозяйством.

Учет затрат на производство должен обеспечить точное исчисление себестоимости продукции растениеводства и контроль за целесообразным и экономичным расходованием средств. Решение этой задачи зависит, в значительной степени, от обоснованности установленных объектов учета издержек производства. Способ учета затрат и калькуляция себестоимости продукции зависит от особенностей организации и технологии производства.

Рассматривая процесс работы сельского хозяйства можно отметить, что в связи с длительностью производственного процесса, расходы в бухгалтерском учете в растениеводстве делят на затраты подурожай текущего года и под урожай будущих лет. Кроме того, затраты осуществляются по отдельным производствам, на возделывание многих конкретных культур, что также должно быть четко зафиксировано в бухгалтерском учете, т. е. аналитический учет должен быть организован строго по видам производств и по культурам, к возделыванию которых относятся затраты.

Технологический процесс производства в растениеводстве включает в себя следующие основные комплексы работ: предпосевная подготовка почвы (работы, связанные с затратами под урожай будущего года), посев (посадка), уход за растениями, уборка урожая и своевременное, точное оприходование продукции. Каждый из комплекса состоит из большого числа конкретных работ.

Например, подготовка почвы к посеву содержит: пахоту, боронование, прикатывание, культивацию и т. п., следовательно, производимые затраты в бухгалтерском учете должны быть разграничены по видам выполненных работ.

Учет затрат на производство и выход зерновой продукции в бухгалтерском учете отражается следующими записями.

1. Затраты на производство продукции:
Дебет 8111 «Материалы»
Кредит 1350 «Прочие материалы» субсчет «Семена и посадочный материал»
Дебет 8112 «Оплата труда производственных рабочих»
Кредит 3350 «Краткосрочная задолженность по оплате труда»
Дебет 8113 «Отчисления от оплаты труда»
Кредит 3150 «Социальный налог», 3210 «Обязательства по социальному страхованию»

Дебет 8114 «Накладные расходы» основного производства
Кредит 8410 «Накладные расходы»
Дебет 8110 «Основное производство» субсчет «Зерновые и зернобобовые культуры»

Кредит 8111 «Материалы», 8112 «Оплата труда производственных рабочих», 8113 «Отчисления от оплаты труда», 8114 «Накладные расходы»

2. Ежемесячно затраты по выращиванию зерновой продукции переносятся:
Дебет 2510 «Растения» субсчет «Зерновые и зернобобовые культуры»
Кредит 8110 «Основное производство» субсчет «Зерновые и зернобобовые культуры»

3. По окончании технологического процесса выращивания культур оприходована готовая продукция:

Дебет 1320 «Готовая продукция»
Кредит 2510 «Растения» субсчет «Зерновые и зернобобовые культуры»

4. Оприходована побочная продукция (солома после обмола), используемая в собственном хозяйстве:

Дебет 1350 «Прочие материалы»
Кредит 8110 «Основное производство» субсчет «Зерновые и зернобобовые культуры».

5. Затраты, относящиеся к необмолоченным культурам:
Дебет 1340 «Незавершенное основное производство»
Кредит 8110 «Основное производство» субсчет «Зерновые и зернобобовые культуры».

6. В начале следующего отчетного периода:
Дебет 8110 «Основное производство» субсчет «Зерновые и зернобобовые культуры»

Кредит 1340 «Незавершенное основное производство»

И к оставшейся величине затрат добавляют затраты по обмоласту, очистке и транспортировке зерна, а затем приходят готовую продукцию.

Порядок исчисления себестоимости зерновой продукции следующий:
определяется количество полноценного зерна. Для этого на основании лабораторного анализа зерновых отходов установленный процент полноценного зерна в зерновых отходах, равный 30 % умножается на количество полученных зерновых отходов.

Найденное количество полноценного зерна в зерновых отходах прибавляют к количеству полноценного зерна, полученного при его переработке. То есть:

$$30\% \times 9473 : 100 = 28,4;$$

$$22527 - 9473 = 13054;$$

$$28,4 + 13054 = 13082,4 \approx 13082.$$

Всего полученного после переработки полноценного зерна = 13082 центнера.

В дальнейшем калькулируют полноценное зерно. Зерновые отходы приходят по цене содержащегося в них полноценного зерна.

Полученный сбор полноценного зерна и соломы умножаются на установленные коэффициенты перевода в условную продукцию. Затем складывают результаты произведенной и получают зерно и солому в пересчете на условную продукцию. Для этого,

$$13082 \times 1 + 30720 \times 0,08 = 15539,6 \approx 15540 \text{ ц.}$$

Количество условной продукции составляет 15540 центнеров.

Определяют процентное соотношение основной и побочной продукции (в переводе на основную), которое составляет на зерно 84,18 %, на солому 15,81 % ($13082 \times 100 : 15540 = 84,18 \%$; $2457,6 \times 100 : 15540 = 15,81 \%$)

Исходя из процентного соотношения, исчисляют сумму затрат, относимую отдельно на основную и побочную продукцию. Затраты на зерно составили 30562172 тенге, на солому – 5742666 тенге ($84,18 \times 36323000 : 100 = 30562172$; $15,81 \times 36323000 : 1000 = 5742666$ тенге). Итого производственных затрат = 36304838 тенге.

Фактическая себестоимость единицы продукции будет следующей:

- по зерну полноценному 2336,2 ($30562172 : 13082$);

- по соломе 186,94 тенге ($5742666 : 30720$).

Таблица расчета калькуляции себестоимости продукции зерновых культур (пшеницы)

№	Наименование показателей	Количество	Суммы, тенге
1	2	3	4
1	Валовый сбор: - зерно (в т.ч. зерноотходы 9473 ц) - солома	22527 30720	- -
2	Затраты по производству зерновой культуры	-	36323000
3	Установленный процент лабораторного анализа, в %	30	
4	Полноценное зерно в зерновых отходах ($9473 \times 30 : 100$)	28,4	
5	Всего полноценного зерна: ($22527 - 9473 + 284$)	13082	
6	Полноценное зерно и солома, переведенные в условную продукцию: - зерно (13082×1) - солома ($30720 \times 0,08$)	13082 2457,6	
7	Всего условной полноценной продукции ($13082 + 2457,6$)	15540	
8	Удельный вес зерна и соломы в переводе на установленную продукцию, %: - зерно ($13082 \times 100 : 15540$) - солома ($2457,6 \times 100 : 15540$)	84,18 15,81	
9	Затраты, относимые на производство: - зерна ($84,18 \times 36323000 : 100$) - соломы ($15,81 \times 36323000 : 100$)		30562172 5742666
10	Итого производственных затрат		36304838
11	Фактическая себестоимость единицы продукции: - зерно полноценное ($30562172:13082$) - солома ($5742666 : 30720$)		2336,2 186,94

Учет затрат на производство и выход зерновой продукции в бухгалтерском учета будут отражены следующими корреспонденциями счетов:

1. В течение отчетного периода собраны затраты на производство продукции в размере 36323000 тенге:

Дебет счета 8100 «Основное производство», субсчет 1 «Растениеводство»

Кредит счетов 8111-8114

На сумму 36323000 тенге

2. Оприходована готовая продукция (13082 ц) по фактической себестоимости:

Дт счета 1320 «Готовая продукция», субсчет 1 «Растениеводство»

Кт счета 8100 «Основное производство», субсчет 1 «Растениеводство»

3. Оприходована побочная продукция, солома (30720 ц), используемая на собственные нужды субъекта в размере 5742666 тенге:

Дт счета 1310 «Сырье и материалы»

Кт счета 8100 «Основное производство», субсчет 1 «Растениеводство»

На сумму 5742666 тенге

Снижению материалоемкости производства в растениеводстве будет способствовать сокращение непроизводительных расходов на удобрения. Увеличение расходов на удобрения, связанное с более широким их применением, это положительное явление, так как оно влияет на повышение урожайности сельскохозяйственных культур. Однако следует добиваться устранения имеющихся недостатков в организации использования удобрений: нерациональных расходов на транспортировку, потерь при хранении, подготовке их к внесению в почву и др.

Добиться снижения материалоемкости производства в растениеводстве можно также путем сокращения расходов по эксплуатации техники (горючего и смазочных материалов, затрат на текущий ремонт машин). Абсолютное и относительное увеличение этих расходов в издержках продукции большинства культур отражает возросшее применение техники и повышение уровня механизации работ, что позволяет неуклонно повышать производительность труда и снижать издержки. Сумма затрат на эксплуатацию машинно-тракторного парка зависит от объема механизированных работ, количества машин и эффективности их использования.

Литература

1. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. «Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве» 2008 г. С. 59-60
2. Учет в сельском хозяйстве: растениеводство. С. Кайдарова, аудитор ТОО «Береке-Аудит», СІРА, профессиональный бухгалтер РК 24 января 2012 г.
3. Брянская Н.А. Управление затратами и ценообразование. Учебное пособие. – Иркутск: Изд-во БГУ, 2017. – 110 с.
4. Учет в сельском хозяйстве: животноводство В. Назарова, кандидат экономических наук, профессор 17 января 2012 г.
5. Стандарты бухгалтерского учета. Национальная комиссия Республики Казахстан – Алматы, 1996.
6. Международные стандарты бухгалтерского учета. Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета. Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета, 1994 г.

ОБЛИГАЦИИ В РЕСУРСНОЙ БАЗЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ АО «ЕВРАЗИЙСКИЙ БАНК»)

Тілеш Р.Ж.

(СКУ им. М. Козыбаева)

В условиях функционирования рыночной модели экономики каждый банк самостоятельно изыскивает возможности для накопления и концентрации ресурсов. Определение и оценка фактического состояния ресурсов банков имеет огромное значение не только для банков, но и акционеров и вкладчиков. Они должны быть уверены в финансовом благополучии своих банков, ресурсы которых претерпевают существенные изменения.

Важнейшей составляющей всей банковской политики является политика формирования ресурсной базы. Специфика банковского учреждения состоит в том, что подавляющая часть его ресурсов формируется не за счет собственных, а за счет заемных средств.

Банковские ресурсы - совокупность средств, находящихся в распоряжении банка и используемых им для кредитных и других активных операций. При всех достоинствах данного определения его недостатком является то, что в нем не обращается внимание на источники формирования банковских ресурсов, которые зависят от пассивных операций банков. Исходя из вышеизложенного, можно сформулировать следующее определение ресурсов коммерческого банка.

Ресурсы коммерческого банка (банковские ресурсы) - это его уставный капитал и фонды, а также средства, привлеченные банками в результате проведения пассивных операций и используемые для активных операций банка.

Для обеспечения своей коммерческой и хозяйственной деятельности коммерческие банки должны располагать определенной суммой денежных средств, т.е. ресурсами. При этом важно учитывать специфику банковской деятельности, связанную с перераспределением свободных денежных средств, инвестициями кратко-, средне- и долгосрочного характера, что, в свою очередь, определяет требования к наличию ресурсов соответствующих размеров и сроков. Формирование достаточной базы ресурсов для банка является одной из главных задач, способствующих его успешному развитию. Во все времена коммерческие банки уделяли и уделяют данному вопросу первостепенное значение, поскольку масштабы активных операций, определяющих прибыльность банковской деятельности, непосредственно зависят от объема совокупных ресурсов, которыми располагает банк.

Состав и структура ресурсов банка зависят от многих условий - начиная от типа общественно-экономической формации и включая специализацию самого банка.

Экономическое значение собственного капитала состоит в том, что изначально за счет акционерного (уставного) капитала начинается оборот банковского капитала, под который иницируется привлечение денежных средств клиентов в виде депозитов и других займов. В последующем с ростом пассивов значение собственного капитала не снижается, напротив, посредством реализации оперативной, регулирующей и защитной функции собственный капитал становится важным финансовым показателем, характеризующим стабильность коммерческого банка.

Таким образом, формирование собственного капитала - одно из главных условий создания и функционирования коммерческого банка. В процессе деятельности банка

первоначально сформированный собственный капитал в виде уставного фонда (акционерного капитала) пополняется за счет различных источников. Для функционирующего банка в составе собственных ресурсов характерно наличие помимо уставного (акционерного) капитала различных фондов, созданных за счет прибыли банка, а также средств нераспределенной прибыли прошлых лет и прибыли текущего года. Все эти средства в совокупности принято называть собственными средствами банка, причем это понятие более общее чем "собственный капитал банка", поскольку включает в себя все виды пассивов, образованные в процессе внутренней деятельности банка без учета каких-либо дополнительных признаков.

Исследование структуры баланса коммерческого банка следует начинать с пассива, характеризующего источники средств, так как именно пассивные операции в значительной степени определяют условия, формы и направления использования банковских ресурсов, т.е. состав и структуру активов. При этом следует отметить, что пассивные операции исторически играли первичную и определяющую роль по отношению к активным, так как необходимым условием для осуществления активных операций является достаточность средств банка, указанных в пассиве.

Важным источником формирования собственных средств банка служат ресурсы резервного фонда. Резервный фонд (капитал) создается из прибыли (после налогообложения) в размере не ниже 15% оплаченной суммы уставного капитала и предназначен для поглощения непредвиденных убытков в деятельности банка и обеспечения стабильности его функционирования, в соответствии с рисунком 1.

Нераспределённая прибыль коммерческого банка существует в течение финансового года и является важным источником формирования собственных средств. Это текущая прибыль банка, которая ещё не распределена по результатам его финансовой деятельности в течение года среди акционеров и не зачислена в резервы или страховые фонды. Таким образом, банк в течение года может использовать нераспределённую прибыль по своему усмотрению.

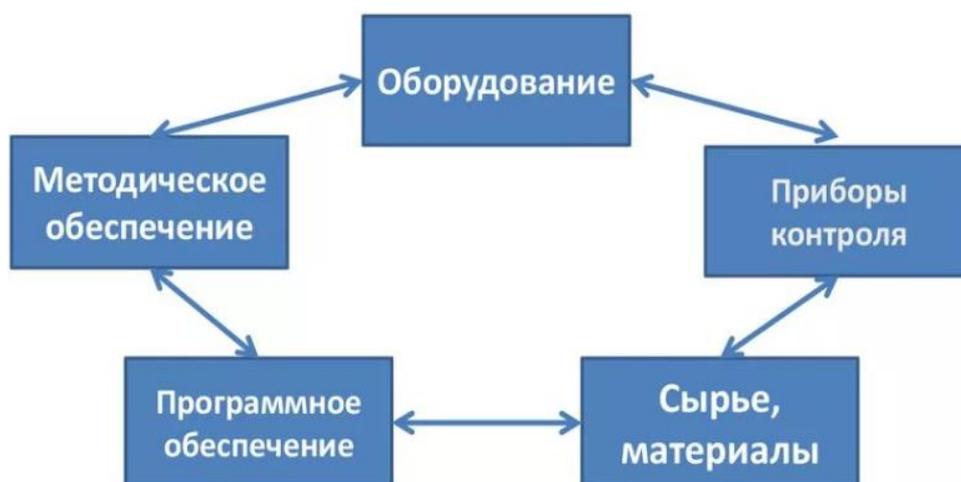


Рисунок 1. Структура ресурсной базы

Собственные средства являются основным видом обеспечения обязательств банка перед вкладчиками, поэтому определение их фактической величины и поддержание последней на необходимом уровне является для банка одной из первостепенных задач.

Ценная бумага представляет собой документ, который отражает связанные с ним имущественные права, может самостоятельно обращаться на рынке и быть объектом купли-продажи и иных сделок, служит источником полученной прибыли.

Облигация - ценная бумага, удостоверяющая внесение ее владельцем денежных средств и подтверждающая обязательство возместить ему номинальную стоимость этой ценной бумаги в предусмотренный в ней срок с уплатой фиксированного процента (если иное не предусмотрено правилами выпуска).

Главным свойством облигаций является фиксированный доход, облигация является обязательством о выплате инвестору в установленные сроки определенных платежей.

Следовательно, негосударственные эмиссионные ценные бумаги - акции, облигации и иные ценные бумаги, выпускаемые негосударственными организациями. В общепризнанной трактовке это - корпоративные ценные бумаги. Таким образом, ценные бумаги могут существовать в форме обособленных документов или записей на счетах, и соответственно называются документарными и бездокументарными.

Специфика ресурсной базы АО «Евразийский банк» состоит в том, что ее основную долю составляют привлеченные средства.

Различают депозиты юридических и физических лиц. Среди депозитов юридических лиц самым крупным источником привлечения банком ресурсов в свой оборот являются средства клиентов на расчетных (текущих) счетах в банке. По своей экономической сути эти счета представляют собой депозиты до востребования. Режим работы данных счетов регулируется договорами. АО «Евразийский банк» имеет лицензию НБ РК на привлечение вкладов физических лиц. Официально физическими лицами – вкладчиками банка выступают граждане Казахстана, иностранные граждане, лица без гражданства. Разновидностью срочных депозитов являются банковские сертификаты и банковские векселя, которые представляют собой собственные долговые обязательства банка.

Согласно рисунку 2 привлеченные средства отделения АО «Евразийский банк» составляют на конец 2019 года 85% в структуре ресурсной базы банка. Собственные средства соответственно составили 15%. В 2017 году привлеченные средства составляли 88%, а собственные 12%.

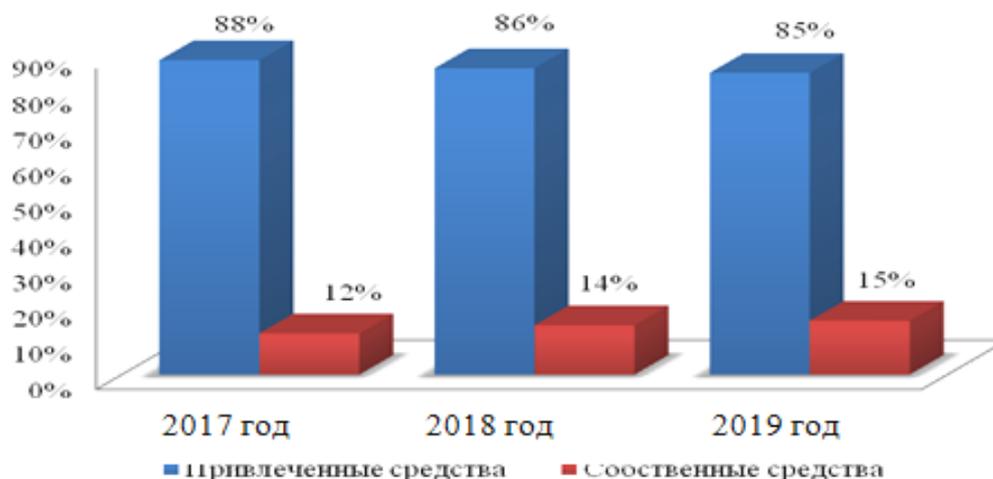


Рисунок 2. Структура ресурсной базы АО «Евразийский банк» за 2017-2019 гг., %

Всего банком было привлечено ресурсов в 2017 году на сумму 1742057 млн. тг., а в 2019 году на сумму 1780051 млн. тг, что на 37994 млн. тг больше уровня прошлого года. Собственный капитал за три анализируемых года банка незначительно увеличился, его удельный вес в общей стоимости финансовых ресурсов банка составил на конец 2019 года 15%.

Представим наглядно структуру привлеченных ресурсов АО «Евразийский банк» на рисунке 3.

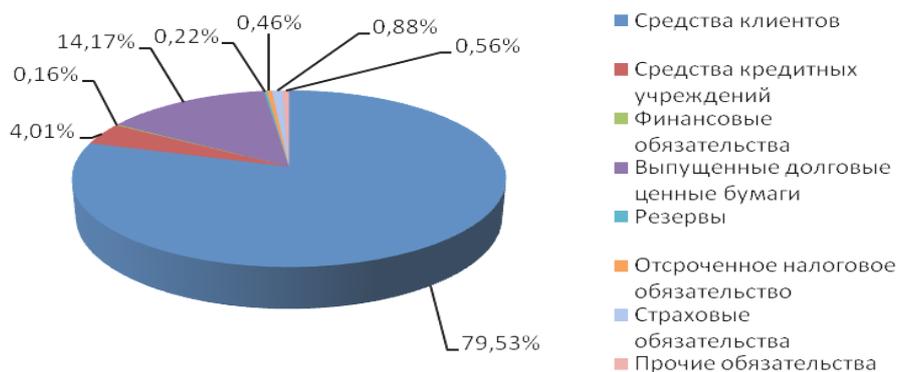


Рисунок 3. Структура привлеченных ресурсов АО «Евразийский банк» в 2019 году, млн. тенге

Из представленных выше данных видно, что наибольший удельный вес как в 2017 году, так и в последующих 2018 и 2019 годах занимают средства клиентов. Их доля составила 59,4%, 73,14% и 79,53% соответственно.

Отношение чистого дохода к собственному капиталу по балансу (ROE) 9,36% (13,43% на аналогичную дату прошлого года).

Доля активов банковского сектора в ВВП составляет 57,6%; Доля ссудного портфеля в ВВП – 37,7%;

Доля вкладов клиентов в ВВП – 37,8%; Концентрация банковского сектора. Доля 5 крупнейших банков в активах БВУ составила – 59,2%;

Таким образом, нужно отметить, что банк функционирует достаточно удовлетворительно и все показатели соответствуют нормативам, установленным уполномоченным органом по финансовому надзору и контролю.

Состояние финансового рынка зависит от ряда факторов, среди которых главную роль играют темпы инфляции. Дело в том, что при спаде производства и безудержном росте инфляции многие преимущества фондового рынка, всегда считающегося надежным средством защиты сбережений от инфляции, становятся абсурдом.

Рынок ценных бумаг - регулятор многих стихийно протекающих процессов в рыночной экономике. Это относится, прежде всего, к процессу инвестирования капитала. Рынок ценных бумаг позволяет конкретным формам капитала оперативно концентрировать и продавать необходимые средства для осуществления конкретных проектов по ценам, устраивающим и кредиторов, и заемщиков, а также немаловажную роль играет в формировании ресурсной базы банков.

В рыночной экономике ресурсы коммерческих банков имеют первостепенное значение. Они служат необходимым активным элементом банковской деятельности. Коммерческий банк, с одной стороны, привлекает свободные денежные средства юридических и физических лиц, формируя тем самым свою ресурсную базу, а с другой - размещает ее от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности. При этом коммерческий банк может осуществлять свои операции только в пределах имеющихся у него ресурсов. Характер этих операций зависит от качественного состава ресурсной базы банка. Так, коммерческий банк, ресурсы которого имеют в основном краткосрочный характер, практически лишен возможности осуществлять долгосрочные кредитные вложения. Следовательно, в рыночных условиях именно объем и

качественный состав средств, которыми располагает коммерческий банк, определяют масштабы и направления его деятельности. В связи с этим вопросы формирования ресурсной базы, оптимизация ее структуры и обеспечение стабильности становятся весьма актуальными в работе банка.

На основании сказанного можно сделать вывод, что средства, аккумулированные АО «Евразийский банк» путем выпуска долговых ценных бумаг, существенно отличаются от прочих привлеченных ресурсов и поэтому необходимо их выделить в особую группу - эмитированных привлеченных ресурсов.

Литература

1. Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков. Как банкам избежать банкротства. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006. - 192 с.
2. Лаврушин О.И., Ямпольский М.М. и др. Деньги. Кредит. Банки. – М.: Финансы и статистика, 2000 – 87 с.
3. Сейткасимов Г.С. Управление банковской ликвидностью и методы ее анализа. Алматы 2002 – 51 с.
4. Шинкарук Е.В. Планирование расходов бюджетных учреждений / Материалы III международной научной конференции молодых ученых, аспирантов и студентов «Молодежь и экономика». – Ярославль: Ярославский военный финансово-экономический институт им. А.В. Хруничева, 2006. – С. 198-200.
5. [www.https://eubank.kz](http://www.eubank.kz)

УДК 336.717

УПРАВЛЕНИЕ РОЗНИЧНЫМИ ПРОДУКТАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Тілеш Р.Ж.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Банковская система состоит из институтов социального значения, развитие которых достигается лишь с достижением равновесия интересов самих банков, их клиентов и общества в целом.

Функции банков проявляются в оказываемых ими разнообразных услугах. В настоящее время банки, даже находясь под контролем регулирующих банковскую деятельность организаций, в существующей конкуренции, находят выход и создают новые продукты и услуги, привлекая новых клиентов, тем самым приобретая социально ориентированный характер.

Развитие денежно-кредитных и финансовых отношений ведет к увеличению спроса и предложения на услуги банков. В своей деятельности каждый банк взаимодействует с конкурентами, клиентами, государством с целью оптимизации прибыли.

Казахстанская банковская система сегодня использует на практике самые современные технологии и банковские продукты. К ним относятся кредитные продукты, интернет - банкинг, интернет-трейдинг и системы быстрых денежных переводов, и многое другое. Вместе с тем приходится констатировать, что на организационном уровне во многих казахстанских банках тратится неправомерно большое количество времени на обслуживание клиентов. Внедрение новых услуг зачастую носит хаотичный характер, между тем в мире давно существуют и используются стандарты моделирования бизнес-процессов, которые помогают систематизировать этот процесс, сделать его эффективным.

Важным аспектом банковского маркетинга является определение конкретного банковского продукта и банковской услуги.

Финансовые услуги как новый вид банковских услуг получили наибольшее распространение в послевоенный период и подразделяются на трастовые, лизинговые и факторинговые в зависимости от того, каким клиентам они предоставляются, в соответствии с рисунком 1.



Рисунок 1. Элементы банковского продукта

Глобализация финансового пространства, интенсивное развитие коммуникационных и информационных технологий, обусловившие снятие ограничений на свободное перемещение капитала в экономике, усиление конкурентной борьбы на финансовых рынках повышают значимость инструментов, способных формировать и поддерживать конкурентные преимущества коммерческих банков на динамично растущих рынках.

Для достижения и сохранения лидирующего положения на рынке потребительского кредитования, поддержание и развитие сотрудничества с ключевыми партнерами.

Банковская система за долгие годы своей деятельности создала несколько принципов, которыми руководствуются высшие должностные лица финансовых учреждений, для проверки персонала по вопросам качества обслуживания клиентов.



Рисунок 2. Основные виды услуг, предоставляемых физическим лицам

Моментальная выплата КЭШБЭК (возврат части стоимости покупок на счет клиента) 0,5% от суммы операции за каждую покупку; Дополнительный КЭШБЭК от суммы уже начисленного КЭШБЭК.

- Карта заемщика - незаменимое средство для тех, кто предпочитает рационально распоряжаться своим временем.

Таким образом, сегментация помогает банку выявить новые перспективные сферы деятельности на рынке финансовых услуг и направить ресурсы в наиболее рентабельные операции.

Обязательства банков второго уровня РК составляют 22 223,4 млрд.тенге (на начало 2018 года – 21128,2 млрд.тенге), увеличение с начала 2018 года – 5,2%. В совокупных обязательствах банков второго уровня наибольшую долю занимают вклады клиентов – 76,7%.

Обязательства банков второго уровня РК перед нерезидентами2 РК составили 1315,6 млрд.тенге или 5,9% от совокупных обязательств. Вклады клиентов составляют 17043,0 млрд.тенге или 76,7% от совокупных обязательств (на начало 2018 года 16 680,5 млрд.тенге или 78,9% от совокупных обязательств), увеличение с начала 2018 года – 2,2%. Вклады юридических лиц составляют 8272,0 млрд.тенге или 48,5% от вкладов клиентов (на начало 2018 года 8453,6 млрд.тенге или 50,7% от вкладов клиентов), снижение с начала 2018 года – 2,1%.

Доля вкладов юридических лиц в иностранной валюте увеличилась с 42,9% на начало года до 45,8% на отчетную дату. Вклады физических лиц составляют 8 771,0 млрд. тенге или 51,5% от вкладов клиентов (на начало 2018 года – 8 226,9 млрд. тенге или 49,3% от вкладов клиентов), увеличение с начала 2018 года – 6,6%. Доля вкладов физических лиц в иностранной валюте уменьшилась с 52,4% на начало года до 47,7% на отчетную дату.

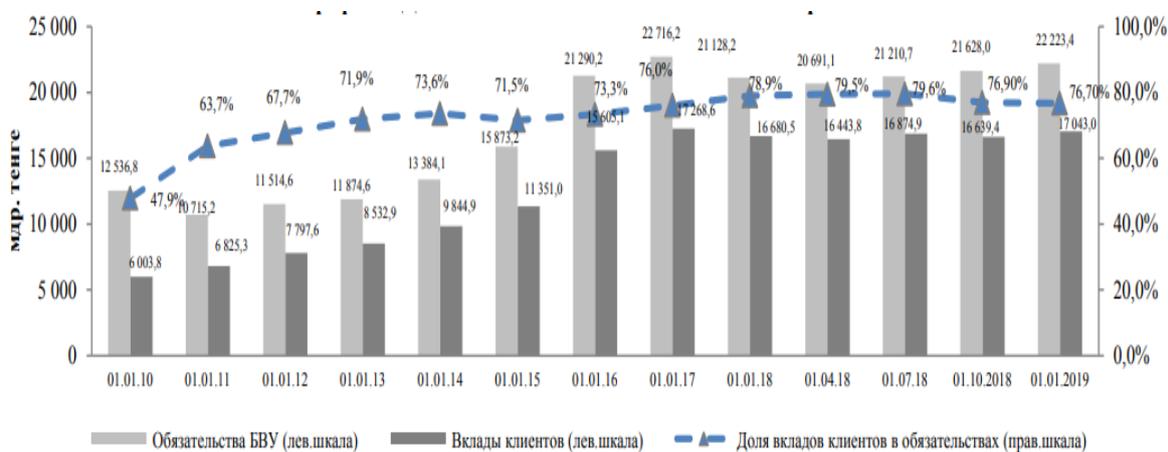


Рисунок 3. Динамика обязательств банковского сектора РК

В настоящее время в казахстанской банковской сфере идет процесс формирования и развития глобальной электронной инфраструктуры, которая охватывает все сферы деятельности. Процесс финансовой глобализации основывается на инновационных технологиях, а затем уже на традиционных материальных и человеческих ресурсах. Инновационные технологии это путь взаимодействия человека с информационной средой, открывающий возможность для развития инновационных платежных инструментов в банковской сфере.

В свете глобализации экономики в финансовой сфере одним из важнейших объектов применения инновационных технологий являются платежные системы, поскольку без платежных систем невозможно развитие всей банковской системы.

В современных условиях под влиянием инновации в банковской сфере заметно сократилась доля традиционных банковских операций, тем самым увеличиваются виды новых расчетно-банковских услуг.

Продвижение новых банковских продуктов и услуг на базе современных информационных и коммуникационных технологий создают основу для инновационного банковского бизнеса.

Новые банковские продукты и услуги материализуются в конкретных платежных инструментах. Данные инструменты позволяют произвести платеж в режиме реального времени и при этом становятся неотъемлемыми элементами данной платежной системы. С развитием новых инновационных электронных технологий в банковской сфере изменились взаимоотношения банков и клиентов. К примеру, начали работать так называемые дистанционные банки или банки самообслуживания, финансовые услуги предлагаются через Интернет. А также клиент через электронную почту и связи через компьютерные сети может индивидуально и дистанционно получить банковские услуги.

Вопрос сокращения расходов на содержание фронтальных подразделений и популярность и доступность виртуальных услуг заставил банки развивать удаленные каналы обслуживания.

Будущее Интернет - банкинга в Казахстане связано с развитием розничного банковского обслуживания путем применения элементов маркетинга, ориентированного на потребности клиентов. Маркетинг в сети Интернет повышает эффективность банковского бизнеса.

Банк - это производство финансовых услуг. По сути это бизнес-процессы, которые невозможны без автоматизации.

Обоснование направлений спектра банковских услуг посредством электронных платежных инструментов целесообразно осуществлять в контексте развития традиционных и нетрадиционных инструментов. В таблице 1 представлено схематичное распределение перспективных платежных инструментов между теми, которые являются расширением сферы действия традиционных платежных средств, и теми, которые представляют собой непосредственно новые методы платежей.

Таблица 1.

Направления усовершенствования платежных инструментов.

Новые методы платежей	
Расширение сферы действия традиционных розничных электронных платежных инструментов	Новые нетрадиционные розничные электронные платежные системы
Предоплаченные платежные карты	Электронный кошелек
Платежи через Интернет на основе банковских счетов	Платежи через Интернет, не основанные напрямую на банковском счете
Мобильные платежи на основе банковских счетов	Мобильные платежи, не основанные напрямую на банковских счетах
	Обезличенные драгоценные металлы

Большой потенциал и перспективы развития в будущем для удовлетворения нужд физических лиц в практичных и надежных платежных инструментах имеет мобильный платежный инструмент - специальное платежное средство в виде эмитированной в установленном законодательством порядке смарт-карты, которая

является носителем персонифицированного платежного мобильного приложения системы электронных платежей. Смарт-карта в отличие от пластиковой карты с магнитной полосой, позволяет наиболее полно удовлетворить требования безопасности. Подобные карты имеют высокую степень защиты от несанкционированного доступа. Высокое доверие к этой системе базируется на гарантированной программно - технологической защищенности чиповых платежных карточек и признанной безопасности операций, что подтверждается увеличением объема операций по платежным картам и растущей их эмиссией[15]. Для эмиссии смарт-карты не требуется наличие высококачественных каналов связи в сфере торговли и услуг. Данная карта имеет низкую себестоимость операций, невысокую стоимость программных продуктов, высокие эксплуатационные характеристики и удлинённый срок использования (до 5-ти лет). На ее базе может быть создана высокоэффективная off-line технология, то есть такая, которая не требует оперативной связи с банковским счетом во время выполнения платежных операций и которая значительно уменьшает эксплуатационные расходы. За счет этого смарт-картами могут пользоваться граждане с невысокими доходами. Кроме того, скорость обслуживания при использовании смарт-карты намного выше, чем при расчетах карточками с магнитной полосой.

Также отдельного внимания заслуживает технология бесконтактных платежей (NFC) или «коммуникация ближнего поля». NFC является технологией, которая позволяет использовать мобильный телефон для безопасной передачи и получения информации беспроводным образом; необходимое расстояние между устройствами составляет около 3-10 сантиметров. NFC чипы с зашифрованной информацией размещены во многих NFC карточках и в смартфонах[16]. Эта инновация достаточно удобна, поскольку позволяет считывать информацию и осуществлять платежи чрезвычайно быстро. Эти чипы могут посылать данные на короткие дистанции, чтобы их могло получить считывающее устройство. Чипы устраняют необходимость иметь при себе наличные или пластиковые карты, печатать и подписывать квитанции и чеки. При использовании платежей на основе NFC, платежная система является независимой от сети мобильных телефонов, т.к. платеж может быть осуществлен как в режиме on-line, так и в автономном режиме (off-line).

Вместе с высокой потребностью в активном внедрении инновационных платежных инструментов, необходимо отметить недостаточную комплексную разработанность вопроса формирования стратегий казахстанских банков на рынке инновационных розничных платежных инструментов. Поэтому нечетко ориентированное видение банка отражается на его неэффективности предоставляемых услуг и продуктов. В своей деятельности коммерческие банки должны определить четко поставленные задачи, расставить приоритеты развития и стратегический менеджмент по кратко – средне и долгосрочному планированию по намеченным целям.

Иными словами, стратегия развития в банковской деятельности характеризуется комплексным процессом сопоставления между целями и ресурсными возможностями банка в условиях активно развивающейся рыночной экономике, а также законодательства регулирования банковского рынка в функционирующей стране.

Кроме того, при разработке стратегии развития банка необходимо придерживаться ключевых направлений, таких как внедрение новых видов банковских услуг и продуктов. Как свидетельствует международный опыт, инновации в банковской сфере, бесспорно, приводят к увеличению объемов операционных услуг и повышению рентабельности банка.

Следовательно, коммуникационная политика банка - это система средств взаимодействия банка с потенциальными потребителями, направленная на то, чтобы побудить их приобретать банковские услуги.

Литература

1. Абламонов С. Построение модели управления активами коммерческого банка // Банк. технологии. - 2014. - № 10. - С. 24-27.
2. Жиянова Н.Э. Совершенствование управления структурой активов и пассивов коммерческого банка // Актуальные пробл. современной науки. - 2015. - № 3. - С. 51-52.
3. Исакова З.Д., Абдильманова Ш.Р., Весельская Н.Р. Банковская система и ее правовые основы. Караганда, КЭУК, 2012 г.
4. Мейрахманов Г.А. Информационное обеспечение дистанционного анализа финансового состояния банка // Актуальные проблемы управления - 2014. Вып. 3 – М.: ГУУ, 2016 г.
5. Сембаева А.Н. Прогнозирование рисков банка-контрагента путем построения аналитических рейтингов // Банковское кредитование, 2014, № 5. – 0,6 п.л.

ОӘЖ 336.73

ЛИЗИНГТІК ОПЕРАЦИЯЛАРДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Уап Р.Р.

(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Қазақстанда жеке кәсіпкерлікті дамыту Қазақстан экономикасының шикізат аясына тәуелсіздік мәселесін шешудің кілті болып табылады. Өртүрлі ақпарат көздері көрсеткендей Қазақстандағы негізгі құралдардың тозуы 60-80%-ға жуық болды. Лизингті дамыту негізгі құралдарға инвестиция қаржыландыру құралы ретінде үлкен рөл атқарады.

Барлық салаларда физикалық тозған және моральдық ескірген негізгі капиталды тез және төбегейлі жаңартуды талап ету, шағын және орта бизнестің даму ауқымын және қарқынын жылдамдату және оны технологиялық қолдау қажеттілігі «лизинг» нталы назарды және практикалық қызығушылықты туғызған маңызды алғышарттары болады.

Лизингтік бизнестің кең ауқымды дамуы Қазақстан үшін инвестициялық үдерісті белсендендірудің барынша келешектегі бағыттарының, сондай-ақ өндірісті жарактандырудың және экономиканың құрылымдық қайта құрылуының қуатты күшінің бірі болады және болуы тиіс.

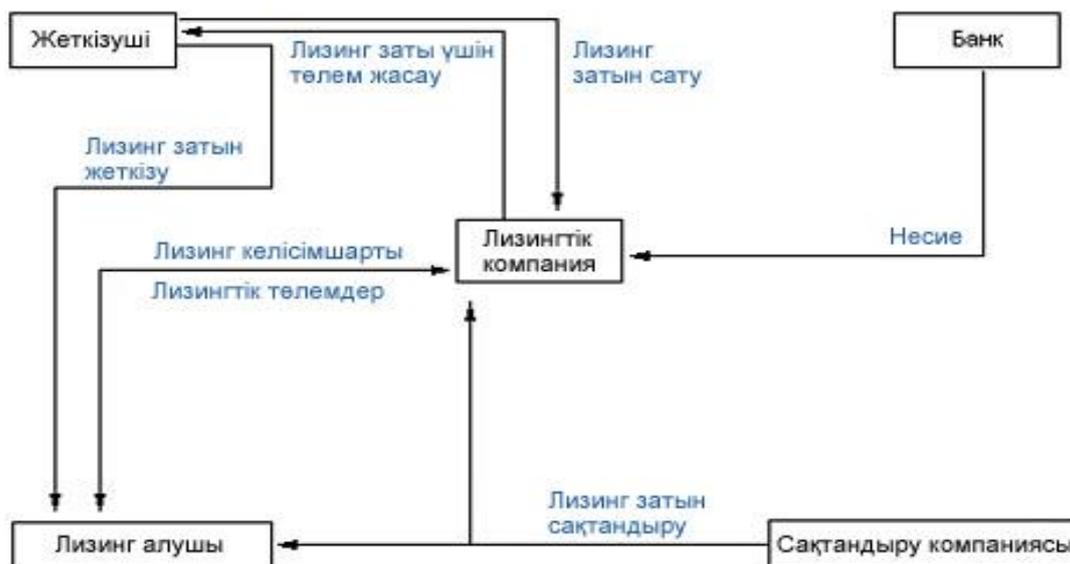
Қазақстан Республикасында бүгінгі күні лизингтік мәмілелерді жүзеге асыру кезінде, шетелдегі сияқты, лизинг берушілер ретінде өздерінің компаниялары арқылы екінші деңгейлі банктер және бірқатар тәуелсіз лизингтік компаниялар болады. Негізінен үш субъект өзара әрекет етеді: лизинг беруші, лизинг алушы және өндіруші. Олардың әрбірі, сондай-ақ мемлекет, еліміздің компанияларының бірқатар басымдықтары бар. Лизингтік басымдылығы айқын.

Лизингтік мәмілелер басқаруға өте икемді болып табылады, ғылыми-техникалық үдерістің жетістіктерін белсенді пайдалануға, өндірістік базаны ұшқыр жаңартуға, өндірістің шығындарына мүліктің моральдық ескіруінің теріс әсерін айтарлықтай азайтуға мүмкіндік туғызады, және одан басқа, сатып алынатын мүлік құнының орнын толтыру үшін қаржыны бір ретті шоғырландыруға пайдаланылатын мүлікті уақыт бойынша төлемдерді бөліп жайғастыруға, әлеуметтік шиеленісті азайтуға, қосымша жұмыс орындарын ашуға, инвестиция тартуға мүмкіндік береді, қосымша кепілдіктерді талап етпейді, өйткені лизинг құралы бар мезгілде кепіл құралы болып табылады. Лизинг тетігінің өзі, меншік иесінің құқығын қатаң сақтауға негізделіп, барлық қатысушылар және үшінші тұлғалар арасындағы мүдделік балансты қамтамасыз етеді және тиісті коммерциялық мүдделер әрқайсысына тиімді.

Қазақстандағы лизингтің қалыптасу тарихын шартты түрде үш кезеңге бөлуге болады: кәсіпкерліктің және жеке меншік институтының қалыптасуы, оларсыз лизинг мүмкін емес, жекелеген салаларда лизингті практикалық қолдану, республика Парламент қабылдаған бірқатар негізін қалаушы нормативтік құқықтық актілер құру. Бірқатар нормативтік құқықтық актілерді, атап айтқанда, 2000 жылы «Қаржылық лизинг туралы» заңы қабылданғаннан кейін, лизинг дамуына барынша түрткі алды. Кейбір бағалаулар бойынша, ҚР-ң лизингтік қоры кемінде 250 млн. АҚШ долларын құрайды.

Қазақстан Республикасындағы сәтті дамып келе жатқан «КазАгроФинанс» мемлекеттік акционерлік қоғам мысалында қарастырып көрейік. «КазАгроФинанс» АҚ Қазақстан Республикасында ауылшаруашылық техникасы қаржылық лизинг бойынша 5 жылдан бері қызмет көрсетіп келеді. Машина – тракторлық парктері көнерген республика аймақтарының барлығын қамту мақсатымен 12 облыстық бөлімшелер мен өкілдіктер құрылған. Өзі әрекет ете бастаған мезеттен бастап, қоғам 2009 жылдың 1 қазанындағы жағдайғасәйкес активтер өлшемі 20 млрд теңгеден астам Қазақстандағы ең ірі лизингтік компаниялардың біріне айналды. Қоғам республиканың ауылшаруашылығына барлығы 25,2 млрд теңге берген. Аталған мезетте компанияда 700 жалға алушылар мен 1250 – ден астам келісім – шарттар бар, лизингке ауылшаруашылығы бірліктерінің 5300 астамы берілген.

ҚР бірнеше мемлекеттік компаниялар («КазАгроФинанс»), онға жуық жеке лизингтік компаниялар жұмыс істейді және жаңаларын ашуға қызығушылық танытады, ол лизингтік қызмет көрсету нарығын монополиясыздандырады. «ГМД лизинг» конфедерациясының құрылтайшысына және әріптесіне айналған «Қазақстандық лизинг» қауымдастығы құрылып, жұмыс атқарады. Аталған қаржылық институттардың қызмет тәжірибесі көрсеткендей, лизинг елдің тұтас алғанда экономикасының дамуы үшін талап етілген қаржылық аспапқа айналады, өйткені оның жалға беру, сату-сатып алу және несие алдында бірқатар артықшылықтары бар. Оған дәлел ретінде лизинг сызбасы арқылы құрал-жабдықтар мен техника алу артықшылықтарының салыстырмалы кестесі болып табылады.



1 – сурет. «Каз Агро Финанс» компаниясының қаржылық лизингінің сызбасы

Халықаралық лизингтің нысандар мен әртүрліліктер қатарын иеленеді, олар экспорттық, импорттық, транзиттік лизинг, компенсациялық лизинг және «дабл дип» типтік келісім және с.с. болып келеді.

Компенсациялық лизинг, лизингтің бұл нысаны кезінде жалға алу төлемдері, лизингтік келісімнің объектісі болып табылатын, жабдықта жасалған, өнім жабдықтаушылары есебінен жүзеге асырылады.

Халықаралық тәжірибеде сублизингтік келісімдер, «дабл дип» атауын алған, екі және одан да көп мемлекеттерді салықтық артықшылықтар комбинациясын қолданатын келісімдерді айтамыз.

Халықаралық ынтымақтастық тәжірибесінде көбінесе халықаралық келісімдердің екі түрін ажыратады: түзу шетелдік лизинг және жанама лизинг. Түзу шетелдік келісімі топтық лизинг операцияларын қарастырады. Жанама шетелдік лизинг – лизинг беруші мен лизинг алушы бір мемлекеттің заңды тұлғалары бола тура, бірақ біршісінің капитал бөлігі шетелдік фирмаларға және қаржылық ұйымдарға тиесілі (көбінесе, банктерге немесе шетелдік лизинг компанияларға) жағдайындағы лизингтік келісім. Лизингтік келісімнің объектісі, көп жағдайда, лизинг алушының мемлекетіне импортталатын жабдық болады.

Бұл лизингтік қатынастар түзу лизингпен байланысты болатын, кейбір шектеулерден өтуге мүмкіндік береді:

- лизингтік төлемдерді шетелге аудару бойынша салық;
- шетелдік партнерлер – лизинг берушілердің қарекетіне заңды шектеулер;
- шетелдік меншік иесіне жабдықтарды рәсімдеу қиыншылықтары.

Лизинг еліміз экономикасының маңызды тетігі ретінде қалыптасып келе жатыр. Инвестиция тартуда, ел экономикасын көтеруде, ел экономикасының өмірге қажетті салаларына капитал әкелуде, шағын бизнеске нақты қолдау көрсетуде, коммерциялық банктермен лизингтік фирмаларға ұзақ және орта мерзімдік табыс әкелуде көптеген рөл атқарады деген болжау бар. Сонымен жоғарыдағыларға қарап лизингтің Қазақстанда дамуына көптеген мүмкіндік бар. Қорыта айтқанда, лизинг дегеніміз – лизингтік фирмалармен жүзеге асырылатын машиналар мен құрал-жабдықтарды ұзақ мерзімге жалға алуды білдіріп, тауарға меншік құқығын жалға берушіге қалдыратын инвестициялаудың ерекше әдісі болып табылады.

Лизингтің тез дамуына, әсіресе коммерциялық лизингтің дамуына көптеген шешілмеген мәселелер кедергі жасады және жасауда. Коммерциялық лизингтің дамуын тежейтін мәселе – ол банктік несиенің мөлшерлемесінің жоғарылығы мен мерзімнің қысқалығы. Олардың деңгейі инфляция және Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінің қайта қаржыландыру мөлшерлемесіне байланысты болады. Осындай жағдайларда Қазақстан банктері лизингтік операцияларға қатысуна ешқандай қызығушылық танытпайды.

Лизингтің дамуының әлемдік тәжірибесін зерттеу, оның теориялық негіздерін, сондай-ақ Қазақстандағы лизингтік бизнестің даму жай-күйін, мәселелері мен даму болашақтарын қарастыру мынадай тұжырымдар жасауға мүмкіндік береді:

Экономикалық және заң әдебиеттерінде лизинг ұғымына түсінік берімейді. Қазіргі кезде оның жүзден астам анықтамасы бар. Оның мәні мен пайда болу туралы болжамдар көп. Сол сияқты лизинг ұғымын түсіндіру тұжырымдамалары әрбір елде әр түрлі. Сондықтан да Қазақстан да осы құбылыстың өзіндік түсінігі ұсынылған жөн. Бұл ел экономикасы алдында тұрған ерекшеліктер мен міндеттерді ескерген абзал.

Қазақстанда лизингтің дамуы Ресей лизингінің құрылуына өте ұқсас. Жабдықтаушылар болып қазақстан кәсіпорындары, шетел кәсіпорындары, соның ішінде Ресейлік кәсіпорындар да болып табылады. Сублизингке беру мақсатында Қазақстандық лизингтік компаниялар Ресейлік құрал-жабдыққа қызығушылық тудырады. Соңғы тұтынушыға құралды сублизингке беретін Қазақстандық компаниялар лизинг алушы ретінде болады. Осындай жағдайда Ресейлік компаниялардың тәуекел деңгейі төмен болғандықтан, оларға тиімді болып келеді.

Қазіргі кезде Қазақстанда жаңа лизингтік компания құруға қызығушылық қарқынды өсуде - ол лизингтің сұраныс деңгейі жоғарырақ ұаржы құралына айналдыруға көмектеседі.

Сонымен қатар, лизингтің жалпы қызметіне байланысты оның артықшылықтары мен кемшіліктері бар.

Біздің көзқарасымыз бойынша, лизингтік бизнесті дамытуда кешенді бағдарлама жетіспейді деуге болады. Оның құрамында келесідей элементтер болуы мүмкін:

-Құрамында мамандарды дайындайтын, көрсетілетін қызметтерді жариялайтын ақпарат болатын лизингтік нарықтың инфрақұрылымын дамыту.

-Лизингтік келісім-шарттарды несиелеуде банктермен кең көлемде жеңілдіктер берілсе (3 жылдан жоғары).

-Кепіл жүйесін дамыту

-Қазіргі кезде қола алынған мәселелермен қоса (халықаралық лизингтік келісім-шарттарда, валюталық бақылаудың болмауы), лизинг шегіндегі шетел инвестиция тартуды қадағалау.

Осындай бағдарлама коммерциялық банктердің қысқа мерзімдегі, тәуекелі жоғары операцияларымен қызмет істегенше, ұзақ мерзімді экономиканы қаржыландырудан тұрақты пайда алуға итермелейтін болар еді.

Әдебиет

1. Смагулов А.С. Қазақстандағы лизинг: тәжірибесі, мәселелері, болашағы. – Алматы: Экономика, 2016. – 416 б.
2. Сагадиев К.А. Лизинг в Казахстане, Учебник для Вузов. – Алматы, 2015 г.
3. Мақыш С.Б. Коммерциялық банктер операциялары. Оқу құралы. 2-ші басылым, - Алматы: ИздатМаркет, 2015. – 272 б.
4. <http://www.Stat.kz>

ОӘЖ 336.717.3

БАНКТЕРДІҢ ДЕПОЗИТТІК ОПЕРАЦИЯЛАРЫ («ЕУРАЗИЯЛЫҚ БАНК» АҚ МЫСАЛЫНДА)

Усбанова Г.Ш., Пшенбаева М.С.

(М.Қозыбаев атындағы СҚУ)

Ақша қаражаттарын тарту және оларды кейіннен орналастыру коммерциялық банк қызметінің негізгі формалары болып табылады. Банк ресурстарының негізгі бөлігі қарыз қаражаттары, ал коммерциялық банктердің көпшілігінің тартылған ресурстарының негізгі бөлігі депозиттер болып табылады.

«Банктердің депозиттік операциялары» тақырыбын таңдаудың өзектілігі - ұлттық экономикадағы депозиттердің орасан зор құндылығымен байланысты, өйткені олар коммерциялық банктер ресурстарының едәуір бөлігін құрайды, содан кейін оларды орналастырады, кәсіпорындардың, ұйымдардың және қаржы ресурстарына мұқтаж халықтың қажеттіліктерін қанағаттандырады.

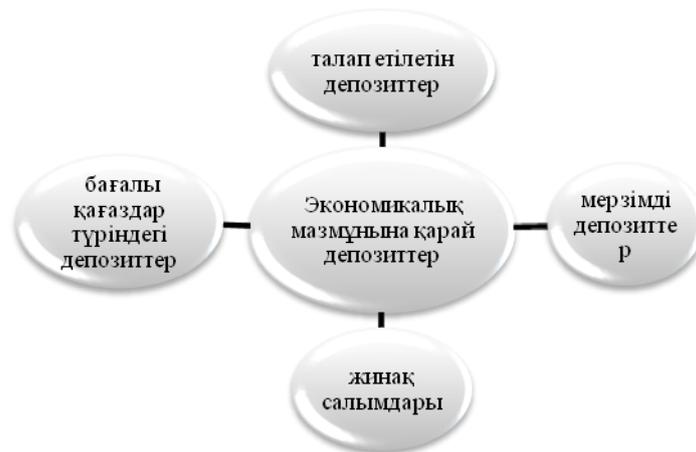
Алдымен, депозит ұғымын түсіндіре кетейін, депозит ол - меншік иесі банкте сақтау үшін және пайда табу үшін келісімшартта көрсетілген кез келген нысандағы қаражат сомасы. Банктің клиенттермен депозиттік қатынастарын ұйымдастыру көптеген факторлармен анықталады, оның ішінде банктің мөлшері, депозиттік

операцияларды өңдеуге жауапты банк қызметкерлерінің біліктілігі, салым түрлері және тағы басқалары. Депозиттерге қаражат тартуға байланысты операциялар депозиттік операциялар деп аталады. Сондықтан коммерциялық банктер қызметінде клиенттердің салымдары депозиттер болып табылады және банктік ресурстарды қалыптастырудың негізгі көзі. Жалпы алғанда, барлық банктердің қызметінде депозиттік операциялардың маңызы зор, әсіресе коммерциялық банктерде, өйткені олардың негізінде болашақта активті операциялар жүргізу үшін қолданылатын банктік ресурстардың көп бөлігі қалыптасады. Негізінен, депозиттік операциялар дегеніміз жеке тұлғалардан немесе ұйымдардан белгілі бір мерзімге немесе талап бойынша ақша қаражаттарын салымдарға тарту бойынша банктік операциялар. Депозиттік операциялардың субъектілері кез-келген ұйымдық нысандағы жеке тұлғалар мен мекемелер болып табылады. Ал депозиттік операциялардың объектісі - банктік шотқа орналастырылған қаражат сомасы.

Депозиттерге кепілдік беру қоры - бұл депозиттерге кепілдік беру туралы заңға сәйкес және депозиттер үшін өтемақы төлеуге жұмсалатын қаражат пен басқа мүлік жиынтығы. Қазақстанның депозиттерге кепілдік беру қорының мақсатына келетін болсақ, ол - қаржы жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету болып табылады. Егер, яғни сіз банкте депозит ашсаңыз, онда мемлекет сіздің қаражатыңыздың қауіпсіздігіне сенімді болуыңызға кепілдік береді. Қазақстанның депозиттерге кепілдік беру қоры депозиттерге кепілдік беру жүйесіне қатысушы банк барлық банктік операцияларды жүргізуге арналған лицензиядан айырылған жағдайда салымшыларға өтемақы төлеу арқылы азаматтардың банк жүйесіне деген сенімін сақтайды. Негізінен бұл қорды депозиттерге кепілдік беру агенттігі қалыптастырады. Қордың толықтырылу көздеріне ең алдымен банктер төлейтін сақтандыру сыйлықақылары, сондай-ақ қордың уақытша артық қаражаттарын орналастыру мен инвестициялаудан түскен кірістер жатады. Депозиттерге кепілдік беру жүйесінің құқықтық негіздері, сондай-ақ оған қатысушылардың құқықтары мен міндеттері «Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктерінде орналастырылған депозиттерге міндетті кепілдік беру туралы» Қазақстан Республикасының Заңымен айқындалады.

Қазақстанның депозиттерге кепілдік беру қорының миссиясы: Қазақстан Республикасының екінші деңгейлі банктері салымшыларының құқықтары мен заңды мүдделерін қорғауға тиімді қатысушы болу және әрине, қаржы жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету екен.

Депозиттік операциялардың негізгі мәні депозиттер нарығында банктер сатып алушылар ретінде шықса, банк салымшылары депозитті салушылар болып есептеледі. Депозиттік операциялар түрі бойынша салымшылар санаты негізінде заңды немесе жеке тұлғалардың салымдары ажыратылады. Коммерциялық банктің депозиттік операцияларының барлық алуан түрлілігін екі үлкен топқа бөлуге болады - белсенді және пассивті операциялар. Пассивтік депозиттік операцияларға депозиттер, вексельдер, сертификаттар және тағы басқа түріндегі халықтың және ұйымдардың уақытша бос ресурстарын тарту операциялары жатады. Пассивті операциялар үшін, атап айтқанда депозиттер үшін банктер міндетті резервтер құруға міндетті. Ал белсенді депозиттік операцияларға уақытша бос банктік ресурстарды басқа несиелік мекемелерде, яғни коммерциялық банктерде орналастырумен байланысты операциялар жатады.



1 сурет. Экономикалық мазмұнына қарай депозиттер түрлері

Депозиттерге қаражат тарту үшін коммерциялық банктер шетелдік тәжірибені кеңінен қолдана бастады, атап айтқанда:

- тұрғындардан қаражат тарту үшін әр түрлі бағдарламалар жасау;
- салымшыларға әртүрлі қызмет түрлерін, оның ішінде банктік емес қызметтерді ұсыну мысалы, медициналық көмек элементтері;
- экономикалық әдебиеттердің мерзімді басылымдарына жазылу;
- клиенттерді тарту үшін кең ашық жарнама жүргізу;
- «тыныш» мақсатты жарнаманы пайдалану яғни пошта, телефон арқылы;
- инвестициялық салымдар бойынша жоғары пайыздық мөлшерлемені қолдану;
- тұрақты салымшыларға банкке адалдығы үшін бонустар төлеу.

Жалпы, коммерциялық банктердің қызметі мен олардың кепілдіктері туралы ақпараттың болуы салымшылар үшін үлкен маңызға ие. Қолда бар қаражатты орналастыру туралы шешім қабылдаған кезде әрбір несие беруші болашақ инвестициялардың қаупін бағалау үшін банктің қаржылық жағдайы туралы жеткілікті ақпараттандырылуы керек. Бұл ретте салымшылар мен инвесторларға баға жетпес көмек банктердің, арнайы агенттіктердің және бюролардың қызметін рейтингтік бағалау арқылы көрсетілуі мүмкін.

Депозиттік операцияларды ұйымдастыру бірқатар принциптерге сәйкес жүзеге асырылуы керек:

- ағымдағы пайданы алу және оны болашақта алуға жағдай жасау;
- банктің жедел өтімділігін қолдау үшін депозиттік операцияларды басқарудағы икемді саясат;
- депозиттік саясат пен активтердің кірістілігі арасындағы үйлесімділік;
- клиенттерді тарту мақсатында банктік қызметтерді дамыту.

Сонымен, коммерциялық банктің депозиттік операциялары - бұл заңды және жеке тұлғалардың қаражаттарын белгілі бір мерзімге немесе талап бойынша салымдарға тарту операциялары, сондай-ақ оларды несиелік ресурстар ретінде және инвестициялық қызметте пайдалану үшін клиенттердің ағымдағы шоттарындағы қалдықтар. Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктерінің міндеттемелері 23,2 трлн теңгені құрайды, 2019 жылдың басынан бастап 4,2% өсті. Екінші деңгейдегі банктердің жиынтық міндеттемелерінде ең көп үлесті клиенттердің депозиттері алады, яғни - 77,6%-ын. Төмендегі 1 кестеде коммерциялық банктердің 2017-2019 жж. клиенттер салымдарының талдауы көрсетілен.

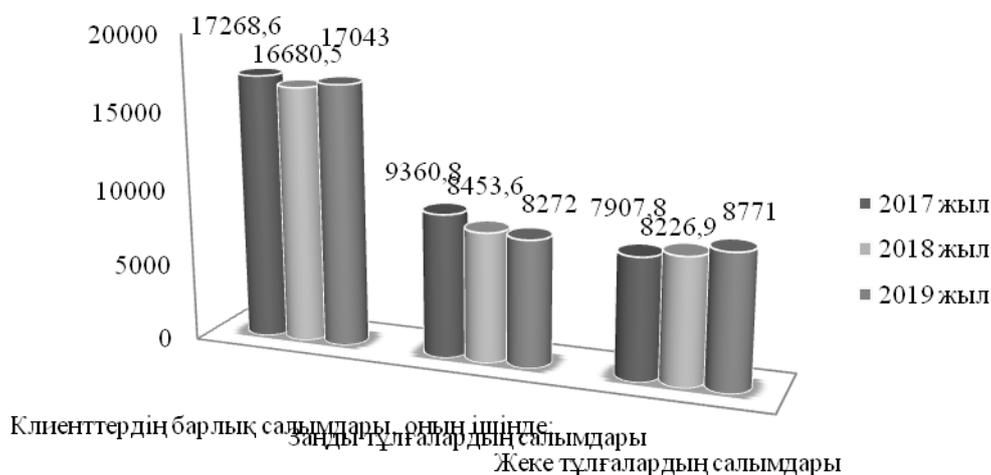
1 кесте.

Қазақстан Республикасының банк секторы клиенттерінің 2017-2019жж. салымдары

(млрд.тг.)

Көрсеткіштер	2017 ж	2018 ж	2019 ж	Абсолютты ауытқу		Өсу қарқыны, %	
				2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Клиенттердің барлық салымдары, оның ішінде:	17268,6	16680,5	17043	-588,1	362,5	-3,406	2,173
Заңды тұлғалардың салымдары	9360,8	8453,6	8272	-907,2	-181,6	-9,691	-2,148
Жеке тұлғалардың салымдары	7907,8	8226,9	8771	319,1	544,1	4,035	6,614

Клиенттердің салымдары 2019 жылдың басында 17 043 млрд. теңгені құраған болатын. 2018 жыл 2017 жылға қарағанда 588,1 млрд. теңгеге кеміді. Бірақ 2019 жылды 2018 жылмен салыстыраған кезде, 2019 жыл 2018 жылдан 362,5 млрд. теңгеге артқан болатын.



1 Сурет. Банк секторы клиенттерінің салымдары

«Еуразиялық банк» АҚ - қазақстандық коммерциялық қаржы институты. Бұл банк - «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасының қатысушысы болып табылады. «Еуразиялық банк» АҚ-ның негізгі қызметтері депозиттер тарту және клиенттердің есепшоттарын жүргізу, несиелер мен кепілдіктер беру, кастодиандық қызметтер көрсету және есеп айырысу-кассалық қызметтер көрсету, бағалы қағаздармен және шетел валютасымен операциялар жүргізу болып табылады. Енді «Еуразиялық банк» АҚ салым мөлшерлемелерін қарастырайық.

2 кесте.

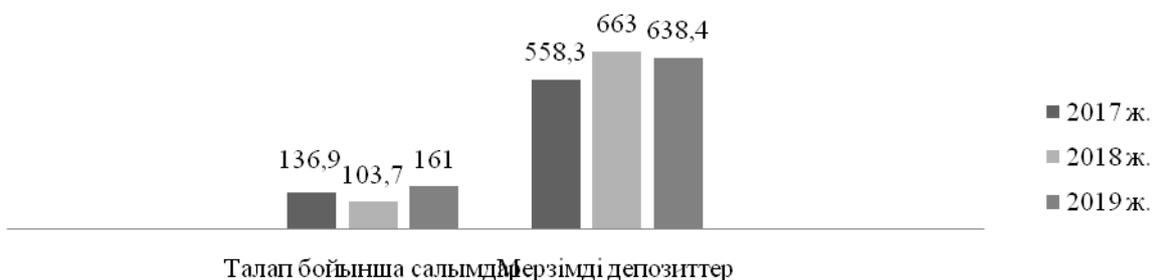
«Еуразиялық банк» АҚ 2017-2019 жылдар аралығындағы клиенттердің салымдар мөлшерлері

(млрд.тг.)

Көрсеткіштер	2017 ж.	2018 ж.	2019 ж.	2018-2017 жж.		2019-2018 жж.	
				+/-	%	+/-	%
Клиенттердің салымдары, оның ішінде:							
Талап бойынша салымдар	695,2	766,7	799,4	71,5	10,28	32,7	4,27
Мерзімді депозиттер	136,9	103,7	161	-33,2	24,25	57,3	6
	558,3	663	638,4	104,7	18,75	-24,6	-3,71

Шоттармен депозиттер көлемі 2019 жылы 4,3% -ға өсіп, 799,4 млрд теңгеге жетті. Депозиттік портфельдің негізгі бөлігі мерзімді депозиттерден тұрады - 79,9%, қалған 20,1% - талаптілетін салымдар.

Төмендегі 2-ші суретте «Еуразиялық банк» АҚ клиенттерінің салымдары көрсетілген.



2 Сурет. «Еуразиялық банк» АҚ клиенттерінің салымдары, млрд.тг

2019 жылдың соңында банк Қазақстанның банк секторында заңды тұлғалар қаражатының көлемі бойынша 7-орынға (351,8 млрд. теңге) және олардың динамикасы бойынша 20-шы орынға ие (жыл басынан бері 0,8%). Тұтастай алғанда, банк секторында 2019 жылдың 12 айының қорытындылары бойынша индикатор динамикасы оң болды (14,9%), ал үздік 10-дық ЕДБ-де өсім 6,4% құрады. Банктің міндеттемелеріндегі заңды тұлғалардың депозиттерінің үлесі 2019 жылдың 12 айында 34,2% -дан 36,6% -ға дейін өсті. 2019 жылдың басынан бастап банктің осы көрсеткіштегі орны екі позицияға төмендеп, екінші деңгейлі банктер арасында «Еуразиялық банк» АҚ 18 орында болған болатын.

Бұл банктің 2017-2022 стратегиясы:

- Тұтынушылар үшін ең ыңғайлы банкке айналу;
- Үздік жұмыс берушіге айналу;
- Акционерлер мен инвесторлар үшін кірісті банк атану.

Қортындылай келе, банктердің экономикадағы маңызын олардың атқаратын операциялары анықтайтындығын айтқым келеді. Сол операциялар ішіндегі депозиттік операциялар – коммерциялық банктің ең маңызды операцияларының бірі болып келеді. Депозиттік операциялар негізінде банктердің депозиттік портфелі қалыптасады.

Еуразиялық банктің депозиттік портфелі 2018 жылдың қорытындылары бойынша есепті кезеңде 5,4% -ға 657,95 млрд теңгеге дейін төмендеді (барлық банктік міндеттемелердің 75,6%). Сондай-ақ міндеттемелерге репо операциялары бойынша

66,81 млрд.теңге сомасындағы қарыз және 70,4 млрд.теңге мөлшеріндегі субординирленген қарыз кіреді, ал басқа қарыз қаражаттары банктің міндеттемелерінің 39,2 млрд.теңгесін құрайды. Банк нарығындағы 25 жыл ішінде Еуразия активтерін 935 есе, несиелік портфельді 450 есе және капиталды 27 есе ұлғайған болатын.

Еуразиялық банк өзінің қызметі арқылы Қазақстан Республикасындағы банкаралық нарық пен банк жүйесінің тұрақты дамуына көмектеседі, ақшаны орналастыру және тарту бойынша ішкі және сыртқы банкаралық нарықтарға қатысады. Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес салымшылар және Ресей Федерациясының заңнамасына сәйкес жеке тұлғалар кез келген уақытта банктен мерзімді салымдарын алуға құқылы, ал көп жағдайда олар есептелген пайыздық кірістерді алу құқығынан айырылады. Бұл депозиттер келісімдерде белгіленген өтеу мерзімі негізінде ұсынылды.

Әдебиет

1. «Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктерінде орналастырылған депозиттерге міндетті кепілдік беру туралы» ҚР Заңы (01.01.2020 ж. толықтырулар мен өзгерістер енгізілді)
2. Мақыш С.Б. Коммерциялық банктер операциялары. - Алматы: ИздатМаркет, 2015 ж.
3. С. Құлпыбаев «Қаржы». Оқу-әдістемелік құралы: Алматы, 2017 ж.
4. ҚР Ұлттық Банкінің ресми сайты-<https://halykbank.kz/>
5. Депозиттерге кепілдік беру қорының сайты - <https://kdif.kz/kfgd/statusy-kfgd/>

УДК 336.717

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РК

Хамзина А.С., Айсин О.А.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Банковская система состоит из институтов социального значения, развитие которых достигается лишь с достижением равновесия интересов самих банков, их клиентов и общества в целом.

Функции банков проявляются в оказываемых ими разнообразных услугах. В настоящее время банки, даже находясь под контролем регулирующих банковскую деятельность организаций, в существующей конкуренции, находят выход и создают новые продукты и услуги, привлекая новых клиентов, тем самым приобретая социально ориентированный характер.

Важнейшей задачей банков в настоящее время является развитие банковской системы, отвечающей мировым требованиям и тенденциям, включающей расширение состава банковских услуг и продуктов, повышение конкурентоспособности и совершенствование способов их предоставления физическим и юридическим лицам. Это обусловлено необходимостью решения важной государственной задачи направленной на расширение доступности финансовых продуктов и услуг для всех групп граждан.

Развитие денежно-кредитных и финансовых отношений ведет к увеличению спроса и предложения на услуги банков. В своей деятельности каждый банк взаимодействует с конкурентами, клиентами, государством с целью оптимизации прибыли.

При предоставлении банковских продуктов (услуг) возникают такие отношения банка с его клиентами, которые включают в себя: предоставление кредитов, открытие депозитов, операции по выпуску, покупке или продаже ценных бумаг, валютные отношения, расчетные операции, трастовые услуги, хранение драгоценностей и другие.

В экономической теории продукт (или продукция) – это «экономические блага, которые продаются и покупаются».

При этом банковский продукт имеет свою специфику: «банк как специфическое предприятие производит продукт, существенно отличающийся от продукта сферы материального производства, он производит не просто товар, а товар особого рода в виде денег, платежных средств».

Помимо данного продукта банки предоставляют также различного рода услуги преимущественно денежного характера.

Расхождения в определении банковских продуктов и услуг, вызваны тем, что способ обслуживания, не меняя экономической их сущности, создает дополнительное удобство для клиента и снижает издержки обслуживания. При построении моделей банковских продуктов исходят из модернизированной схемы структуры отношений банка с клиентом (в соответствии с рисунком 1) и следующего определения: «Процесс» (лат. Processus – продвижение) – 1) последовательная смена явлений, состояний развития какой-либо системы, объекта, явления; 2) совокупность последовательных действий для достижения цели; 3) специфически упорядоченная совокупность работ, заданий во времени и в пространстве с указанием начала и конца и точным определением входов и выходов».

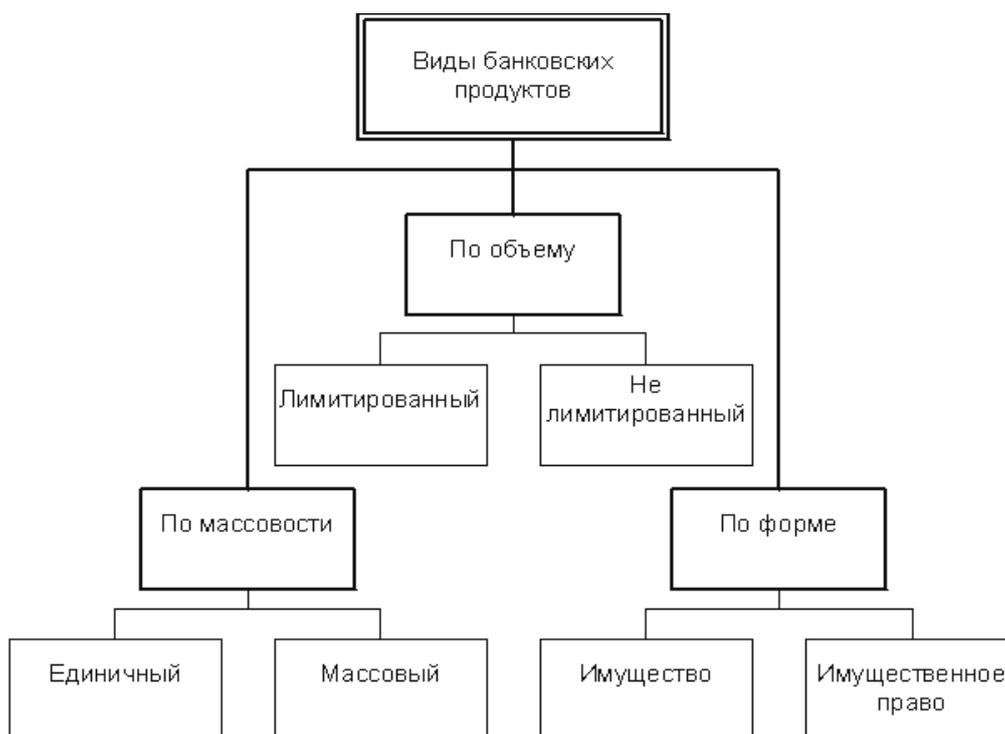


Рисунок 1. Виды банковских продуктов

Совокупность всех операций и услуг составляет основу деятельности коммерческого банка, которая подразделяется на оптовую и розничную. Розничная деятельность может быть связана с обслуживанием не только физических, но и юридических лиц, если ее конечными потребителями являются физические лица [3].

Соответственно, для целей исследования выделен круг розничных клиентов коммерческого банка, к которым относятся физические лица использующие в процессе предоставления банковских услуг денежные ресурсы для удовлетворения потребительских нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью.

Следовательно, розничную деятельность коммерческих банков можно определить как действия персонала банка, в результате которых происходит движение денежных средств в интересах розничных клиентов.

Розничная деятельность находит свое проявление в осуществлении банком розничных операций, в оказании розничных услуг и продаже розничных продуктов. На основании уточнения существующих определений банковских операций, услуг и продуктов автором предложены следующие определения.

На стадии реализации стратегия приобретает форму конкурентных мер реализации банковской политики. Так, товарная политика банка заключается в определении и изменении ассортимента, качества и объема предлагаемых банковских услуг; ценовая политика коммерческого банка предполагает установление цен на различные банковские продукты и их изменение в соответствии с изменением рыночной ситуации.

Существующие модели оценки и прогноза кредитного риска представлены в соответствии с рисунком 2.

Статистические	Гибридные	Экспертные
Основаны на признанных взаимосвязях между обычными факторами возникновения риска и оценками параметров риска. Такие модели требуют больших объемов и высокого качества накопленной статистики	Сочетают как статистические методы, так и экспертные суждения	Базируются на количественных оценках, проведенных экспертами. Эти модели используются для портфелей, в которых факторы возникновения риска не выражаются в количественной форме или мало исходных данных (портфели с низким количеством дефолтов)

Рисунок 2. Виды моделей оценки и прогноза кредитного риска

Основаны на признанных взаимосвязях между обычными факторами возникновения риска и оценками параметров риска. Такие модели требуют больших объемов и высокого качества накопленной статистики.

Самыми крупными услугами банка являются услуги по предоставлению кредитов и прием депозитов от клиентов.

В таблице 1 рассмотрена динамика и структура займов в РК за 2017-2019 гг.

Таблица 1.

Займы клиентам Республики Казахстан за 2017-2019 гг.

(млрд.тенге)

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Динамика, в %		Структура, в %		
				2018 к 2017	2019 к 2018	2017 год	2018 год	2019 год
Кредиты, выданные корпоративным клиентам	111,2	161,4	255,4	145,14	158,24	99,20	99,14	99,38

Потребительское кредитование	0,3	0,5	0,4	166,67	80,00	0,27	0,31	0,16
Прочие розничные кредиты	0,6	0,9	1,2	150,00	133,33	0,54	0,55	0,47
Всего	112,1	162,8	257	145,23	157,86	100,00	100,00	100,00

Исходя из таблицы 1 наглядно проиллюстрирована динамика займов клиентам за 2017-2019 гг., которая является однозначно развивающейся, то есть в 2017 году общий размер займов составил 112,9 млрд. тенге, в 2018 происходит резкий рост на 45,23%, а в 2019 году происходит еще увеличение в кредитовании клиентов банка на 57,86% и их размер достигает 257 млрд. тенге.

Управление банковским продуктом является более широким понятием и является комплексом взаимосвязанных услуг и операций банка. Открытие банком документарного аккредитива является банковским продуктом, включающим следующие услуги: анализ внешнеторгового контракта клиента, оказание информационных и консультационных услуг, проведение переговоров с авизирующим банком по согласованию условий открытия и подтверждения аккредитива, подготовка соответствующего сообщения в форматах СВИФТ, мониторинг сроков оплаты, проверку документов. Банковский продукт, предоставляемый клиенту, включает и кредитную операцию в форме установления для последнего кредитной линии, в рамках которой открывается аккредитив, если клиент не переводит его покрытие в банк. В банковской практике выделяются следующие розничные банковские продукты и услуги, основанные на предложении стандартизированных продуктов через множество сбытовых каналов: прием вкладов до востребования и депозитов, потребительский кредит, ипотечное кредитование, расчетные операции, пенсионные счета, кредитные карточки и т.д.

На сегодняшний день одним из важнейших видов деятельности в розничном банковском бизнесе является кредитование. Во-первых, кредитные операции приносит наибольшую доходность банку, но при этом являются наиболее рискованными, поскольку даже при соответствующем обеспечении эффективность сделки по предоставлению кредита, в момент заключения кредитного договора, неизвестна. Во-вторых, кредитование решает проблемы удовлетворения гражданами своих потребительских нужд, улучшает условия жизни населения, обеспечивает жильем, тем самым решая жилищные проблемы, а также расширяется совокупный потребительский спрос, который способствует развитию производства и торговли. Процессу кредитования сопутствует риск невозврата ссуды (кредитный риск), который является одним из важнейших для кредитных организаций.

Следовательно, коммуникационная политика банка - это система средств взаимодействия банка с потенциальными потребителями, направленная на то, чтобы побудить их приобретать банковские услуги.

Таким образом, на данный момент и в среднесрочной перспективе в разрезе банковских продуктов для физических лиц главными точками опоры и развития станут кредитные карты, ипотека и cash-кредитование. При этом динамика развития этих рынков будет нести скорее интенсивный, нежели экстенсивный характер. То есть, более аккуратная оценка кредитоспособности заемщиков с целью построения устойчивого партнерства с клиентом, в том числе - замена коротких продуктов длинными.

Литература

1. Готовчиков И.Ф. О повышении роли аудита в определении действительного рейтинга коммерческого банка // Финансовый менеджмент. 2013. - №3: <http://www.finman.ru/articles/2003/3/716.html>
2. Мейрахманов Г.А. Информационное обеспечение дистанционного анализа финансового состояния банка // Актуальные проблемы управления - 2014. Вып. 3 – М.: ГУУ, 2016 г.
3. Сембаева А.Н. Прогнозирование рисков банка-контрагента путем построения аналитических рейтингов // Банковское кредитование, 2014, № 5. – 0,6 п.л.
4. <http://www.nationalbank.kz>
5. <http://www.kase.kz>

ОӘЖ 330.313

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАРМЕН ЭМИССИЯЛЫҚ ОПЕРАЦИЯЛАР

Хамзина А.С., Джуманова Д.М.
(*М. Қозыбаев атындағы СҚУ*)

Нарықтық қатынастарға көшумен байланысты Қазақстан экономикасының түбегейлі өзгерістері мемлекеттің барлық шаруашылық салаларына өз септігін тигізді. Соңғы жылдары республика экономикасының тұрақты өсуі байқалып отыр, бұл макроэкономикалық көрсеткіштердің оңтайлы динамикасымен дәлелденеді.

Банктер мемлекеттік бағалы қағаздардың өтімділігінің жоғарылығына байланысты оларды сатып алуда белсенді қатысады, бірақ осы операциялар банктік операциялар банктік операциялар болып табылмайды. Банктердің бағалы қағаздармен классикалық операциялары төмендегідей топқа бөлінеді: өтімділік резервтерін ұстап тұру мақсатындағы операциялар; салыстырмалы түрдегі ұзақ кезеңде табыс алу мақсатындағы операциялар; ұқсастар шаруашылық жүргізу субъектілеріне несие беру операциялары; өз қағаздарын эмиссиялау арқылы қорларды тарту операциялары; банк клиенттердің агенті ретінде олардың қажеттіліктері қанағаттандыратын операциялар.

Мемлекеттік бағалы қағаздардың әр шығарылымының эмитенттің бекіткен мемлекеттік бағалы қағаздарды шығару, орналастыру, сыйақысын төлеу және өтеу талаптарына сәйкес бағалы қағаздардың нарығын мемлекеттік реттеуді жүзеге асыратын уәкілетті орган белгіленген тәртіппен беретін ұлттық теңестірілген нөмірі болады.

Қазақстанның Ұлттық Банкі жасалған келісімге сәйкес эмитенттің Бас қаржы агенті болып табылады. Екінші деңгейлі банктердің қатарынан алғашқы дилерлер эмитенттің қаржы агенттері болып табылады. Мемлекеттік бағалы қағаздарды және олар бойынша құқықтардың есебін жүргізу, сонымен қатар олармен жасалатын мәмілелерге техникалық қызмет ету «депо» банктердің шоттарында ашылған инвесторлардың жеке қосымша шоттарында Орталық депозитарийдегі «депо» банктердің шоттары бойынша жүзеге асырылады. Мемлекеттік бағалы қағаздарды орналастыруға банктер қатысады, сондықтан инвесторлар анықталған құжат айналымына сәйкес олар арқылы мемлекеттік бағалы қағаздарды орналастыруға инвестор және оған қызмет ететін банк арасындағы шартта айтылған тәртіппен қатысады. Мемлекеттік бағалы қағаздарды орналастыру өткізу: аукцион, толықтыра орналастыру, жазылу, қайталап ашу жолымен жүзеге асырылады. Эмитент бәсекесіз ұсыныстармен өтінімдерді қанағаттандыру үлесін, сондай-ақ банктердің өтінімдерін қанағаттандыру үлесін дербес анықтайды.

Инвесторлар – резидент еместердің қатысу үлесін шектеуді Қазақстанның Ұлттық Банкі анықтайды. Эмитент банктердің мемлекеттік бағалы қағаздарды сатып алуына өтінімдерін орналастырудың жарияланған көлемінен жоғарырақ немесе төменірек қанағаттандыруға құқылы. Бағалар (сыйақы ставкалары) қанағаттанғысыз болатын кезінде эмитент орналастыруды өткізілмеген деп жариялауға құқылы. Мемлекеттік бағалы қағаздарды қайта ашу (немесе мерзімінен бұрын өтеу) тек қана мемлекеттік бағалы қағаздар үшін қайта ашу (немесе мерзімінен бұрын өтеу) күні анықталған шығару, орналастыру, сыйақысын төлеу және өтеу талаптарымен жүзеге асырылады, бұл ретте, бірақ қайта ашу) немесе мерзімінен бұрын өтеу) міндеттемесі емес, құқық эмитенттің құзырында қалады. Мемлекеттік бағалы қағаздарды орналастырумен байланысты ақпарат Қазақстанның Ұлттық Банкі анықтайтын, Қазақстанның Ұлттық Банкі қолданылатын бағдарламалық-криптографиялық қорғау жүйесінің көмегімен шифрленетін деректерді беретін электрондық жүйесі арқылы беріледі.

«Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» Заңының 30-бабына сәйкес банктер бағалы қағаздардың нарығында кәсіптік қызметін: брокерлік (тапсырма бойынша сыйақы үшін клиенттердің мүддесіне орай шарттың негізіндегі делдалдық қызмет) және мемлекеттік бағалы қағаздармен дилерлік (қызмет өз атынан және өз есебінен бағалы қағаздармен мәмілелер кезінде пайда алуы мақсатында), кастодиандық қызметті (банк бағалы қағаздар нарығының кәсіби қатысушысы ретінде клиенттердің сеніп тапсырған бағалы қағаздары мен ақшасын сақтау мен есебін жүргізу қызмет жүзеге асырады) және клирингілік қызметті (есеп-қисаптарда қатысатын тараптардың талаптарын мен міндеттемелері өзара есепке жатқызу, бағалы қағаздармен мәмілелер жасаудың нәтижесінде жүзеге асырылатын) жүзеге асыруға құқылы.

Коммерциялық банктердің инвестициялық қызметінің мақсаты - қаражаттардың сақталуын қамтамасыз ету, диверсификацияны, табысты және өтімділікті қамтамасыз ету.

Бағалы қағаздар – бұл арнайы түрде рәсімделген қаржылық құжаттар, оларда көрсетілген құқты жүзеге асыру үшін сол бағалы қағаздарды ұсыну қажет. Олар қорлық (акциялар, облигациялар) және коммерциялық болады (вексельдер, чектер).

Қордық бағалы қағаздар, әдетте эмиссияның массалық сипатымен ерекшеленеді, олар өте көп мөлшерде эмиссияланады және акционерлік, немесе облигациялық қорда белгілі бір үлеске ие екенін растайды.

Олар негізгі және көмекші болып бөлінеді. Негізгі қорлық бағалы қағаздар негізгі мүліктік құқық немесе талапқа негізделген (акция, облигация), ал көмекші бағалы қағаздар қосымша құқтар мен талаптарды білдіреді (купондар, талондар).

Мәлімдеуші бағалы қағаздар – бұл мәлімдеуші чектер, акциялар, облигациялар, салымдық анықтамалары, қоймалық анықтамалар және т.б. Оларды сату және иесінің құқтарын растауы үшін тек мәлімдеу керек.

Бағалы қағаздармен операциялар жүргізуге коммерциялық банктерде мынадай құрылымдар ұйымдастырылады: ірілерінде – департамент немесе басқарма басқарма, орташалары мен кішілерінде – инвестициялық немесе қор бөлімдері. Олар банктердің инвестициялық саясатын банк есебінен, немесе клиент тапсырмасы бойынша жүргізеді, сол сияқты кәсіпорындардың, ұйымдардың, ведомстволардың бағалы қағаздарын шығарып сата алады, клиенттің бағалы қағаздар портфелін сәйкес ақыға сақтап, басқарады.

Бағалы қағаздар нарығы – бұл қаржылық нарықтың анағұрлым дамыған бөлігі, оған ақша және капитал нарықтары кіреді. Республикамыздың қаржы нарығы, бағалы қағаздар нарығымен қоса, инфляция қарқынының өсуіне байланысты қиындық көріп жатыр. Нарықта айналыста жүрген бағалы қағаздарға деген қызығушылық та төмендеп

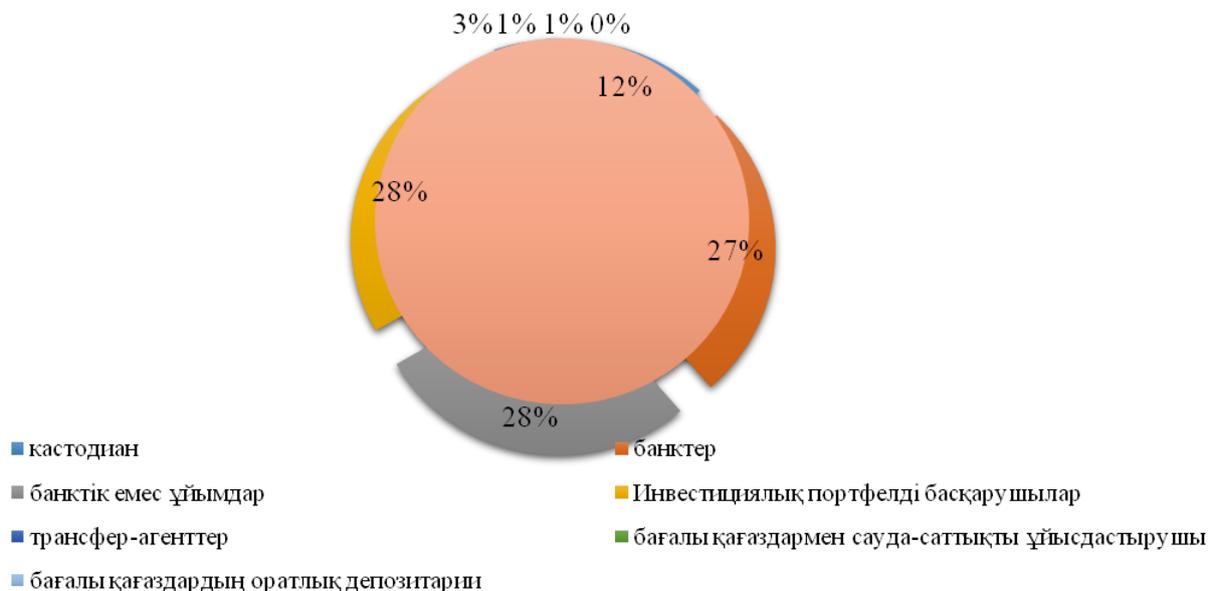
түр. Жалпы айтқанда, Республикамызда банктердің инвестициялық қызметі алғашқы даму самтысында.

Коммерциялық банктер пайда табу үшін басқа эмитенттердің бағалы қағаздармен сауда – саттық операцияларды жүргізеді. Берілген операциялар бірнеше қызметтерді атқара алады: олар өтімділігі жоғары табысты активтерді қалыптастыру құралы бола алады. Бұл операциялардың басқаша тағайындалуы – алыпсатарлық табыс алу. Бағалы қағаздар нарығының бағалық конъюнктурасы алыпсатарлық операциялар үшін қолайлы болып келеді. Банктер комиссиялық төлем ақы үшін бағалы қағаздарды сақтайды, олардың есебін жүргізеді және бағалы қағаздарды сақтайды, олардың есебін жүргізеді және бағалы қағаздармен басқа да депозиттік қызметтерді көрсетеді.

1 кесте.

ҚР мемлекеттің бағалы қағаздары сипаты

Түрі	Шығару мақсаты	Орналастыру тәсілі	Айналыс мерзімі	Номинал құны
Ұлттық банктің қысқа мерзімді нотасы	Айналыстағы ақша массасын реттеу	Аукцион/сату	7 күнен 90 күнгедейін	100 теңге
Ұлттық банктің арнайы валюталық нотасы	Еркін өзгермелі валюта баға мына өтуге байланысты жинақ зейнетақы қорлардың активтерін қорғау	Ноталар портфелін жинақ зейнетақы қорларымен айырбастау	35 күн	100 АҚШ доллары
Арнайы валюталық мемлекеттік облигациялар (АВМЕКАМ)	Жинақ зейнетақы қорлардың активтерін қорғау	Мемлекеттік облигациялар портфелін жинақ зейнетақы қорларымен айырбастау	5 жыл	100 АҚШ доллары
Мемлекеттің қысқа мерзімді қазынашылық валюталық міндеттемесі (МЕКАВМ)	Республикалық бюджеттің ағымдағы тапшылығын қаржыландыру	Аукцион	3,6, 9 және 12 ай	100 АҚШ доллары
Мемлекеттің индексацияланатын қазынашылық міндеттемесі (МЕИКАМ)	Республикалық бюджеттің ағымдағы тапшылығын қаржыландыру	Аукцион	3 ай және одан жоғары	1000 теңге
Мемлекеттің орта мерзімді қазынашылық міндеттемесі (МЕОКАМ)	Республикалық бюджеттің ағымдағы тапшылығын қаржыландыру	Аукцион	2 және 3 жыл	1000 теңге
Мемлекеттің қысқа мерзімді қазынашылық міндеттемесі (МЕККАМ)	Республикалық бюджеттің ағымдағы тапшылығын қаржыландыру	Аукцион	3,6,9 және 12 ай	100 теңге
Мемлекеттік ішкі займдық ұлттық жинақ облигациялар (ҰЖО)	Республикалық бюджеттің ағымдағы тапшылығын қаржыландыру	Жазылу жолымен	364 күн	1000 теңге



1-Сурет. Бағалы қағаздар нарығының кәсіби қатысушыларының үлесі% (01.01.2020 ж. мәліметтері бойынша)

Бағалы қағаздар рыногы кәсіби қатысушыларының жиынтық активтері 2020 жылдың 2 тоқсанында 47,47% - ға ұлғайып, 01.07.2020 ж. 454 374 млн теңгені құрады. Міндеттемелер 46,45% - ға өсті және 01.07.2020 ж. жағдай бойынша 110 958 млн теңге. Жиынтық меншікті капитал 47,81% - ға ұлғайды және 01.07.2020 ж. 343 416 млн теңгекұрады

Бағалы қағаздар нарығының қызметтерін шартты түрде екі топқа бөлуге болады: жалпы нарықтық және өзіндік ерекшелігі бар қызметтер. Жалпы нарықтық қызметтерге келесілер жатады:

- 1) Коммерциялық – осы нарықтағы операциядан табыс алу қызметі;
- 2) Бағалық – бағаларды қалыптастыру қызметі;
- 3) Ақпараттық – сауда субъектілері мен объектілері туралы нарықтық

ақпаратты нарық қатысушыларына дейін жеткізіп тұру қызметі, және т.б.

Қазіргі кезде коммерциялық банктерсіз бағалы қағаздарды сату өте қиынға түседі. Көптеген компаниялар инвестициялық банктердің көмегінсіз ұзақ мерзімді ақша қаражаттарын ала алмаған болар еді. Кейбір мемлекеттердің қазіргі тәжірибесінде мұндай банктер компанияның бағалы қағаздарын орналастырумен айналыспаса да, компаниялар құрылып қызмет ете алмайды.

Бүгінде ҚР-ның екінші деңгейлі банктері инвестициялық операцияларға бағытталған активтерінің басым бөлігін мемлекеттік бағалы қағаздарға жұмсап отыр. Себебі, мемлекеттік бағалы қағаздарға салынған активтер, біріншіден, өтімді, яғни коммерциялық банктер бағалы қағаз түріндегі активтерін тез арада қолма-қол ақшаға айналдыра алады. Екіншіден, олардан алатын табыс төмен болғанымен оның тәуекел деңгейі төмен немесе жоқ деп те атасақ болады.

Қазақстан Республикасындағы коммерциялық банктер өз қызметінде 1995 жылы 30 наурызда қабылданған «ҚР Ұлттық банкі» және 1995 жылдың жылдың 31 тамызында қабылданған «Қазақстан республикасындағы банктер және банктік қызметтер туралы» ҚР заңдарын басшылыққа алады. Заңға сәйкес негізгі қызметтері былайша құрылған:

1. уақытша бос ақшалай қаражаттарды жинақтау (депозиттік операциялар);
2. экономиканы және халықты несиелендіру (активтік операциялар);

3. қолма – қолсыз есеп айырысуларды ұйымдастыру және жүргізу;
4. инвестициялық қызметі;
5. клиенттерге басқа да қаржылық қызметтерді көрсету.

Тарихи тұрғыдан инвестицияның маңызы мен генезисін анықтаудың жалпы теориялық мәселелерін зерттеу қажет, соныменқатар, түрлімектептер мен ағымдардың пайда болуы мен олардың жаңалануын да назардан тыс қалдырмау керек. Қалыптасып жатқан экономикалық жағдайлар мен экономикалық теорияның дамуына байланысты инвестиция ұғымының анықтамасы да өзгеріп отырды.

Әдебиет

1. С. Сахариев, А. Сахариева, А. Сахариева – Финансы, Учебник XXI века, Алматы: «Білім», 2016 ж.
2. Смағұлова Р., Қ.Ә. Мәдіханова, Ә.Қ. Тұсаева, Ж.Ш. Сатыбалдиева – Қаржы, ақша айналымы және несие: Оқу құралы, Алматы: Экономика, 2016 ж.
3. <http://nationalbank.kz>
4. www.afn.kz.

ОӘЖ 336.717

БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАРДЫҢ ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРМЕН КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ОПЕРАЦИЯЛАРЫ («БАНК ЦЕНТРКРЕДИТ» АҚ МЫСАЛЫНДА)

Хамзина А.С., Садвакасова А.К.
(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Экономикалық теорияға сәйкес бүкіл тауар әлемі тауарлар мен ақшаға бөлінеді. Тауарлар материалдық тауарлар және қызметтерді білдіреді. Ақша ұғымы нақты ақша мен капиталды, яғни жаңа ақша әкелетін қаражатты қамтиды. Экономикалық қатынастар процесінде әрқашан жеке және заңды тұлғадан екіншісіне ақша аудару қажеттілігі туындайды. Мысалы, егер тауарды сатып алу қажеттілігі туындаса және сонымен бірге белгілі бір себептермен адамда осы операцияны жүзеге асыру үшін қаражат болмаса немесе тауарды өндіру үшін қаражат қажет болса.

Ақшаны берудің екі негізгі әдісі бар-несие беру процесі арқылы және бағалы қағаздарды шығару және айналдыру арқылы. Нарық қатысушылары бір-бірімен көптеген қатынастарға түседі, соның ішінде ақша мен тауарларды беру туралы қатынас. Бұл қатынастар белгілі бір жолмен белгіленеді, жасалады және бекітіледі. Осылайша, бағалы қағаз-бұл нарық қатысушылары арасындағы нарықтық қатынастарды бекіту нысаны, бірақ сонымен бірге ол осы қатынастардың объектісі болып табылады. Яғни, оның қатысушылары арасында мәміле немесе қандай да бір келісім жасау ақшаға немесе тауарға айырбастау үшін бағалы қағазды беру немесе сатып алу болып табылады.

Бағалы қағаздар инвестициялық процесте үлкен рөл атқарады. Олардың көмегімен жеке және заңды тұлғалардың ақшалай жинақтары нақты материалдық объектілерге, жабдықтар мен технологияларға айналады. Бағалы қағаздардың әр түрі белгілі бір орын алады, өзінің нақты функциясын орындайды. Бірақ бағалы қағаз ақша немесе материалдық тауар емес. Оның құндылығы оның иесіне беретін құқықтардан тұрады. Иесі өз өнімін немесе ақшасын бағалы қағазға айырбастайды, егер ол бұл қағаз ақшаның өзінен немесе өнімнен гөрі жаман емес, тіпті жақсы (ыңғайлы) екеніне сенімді болса.

«Қазақстан-2030» Стратегиясының ұзақ мерзімді басымдықтарының бірі «шетелдік инвестициялар мен ішкі жинақталымдардың деңгейі жоғары ашық нарықтық экономикаға негізделген экономикалық өсу» болып табылады. Бұл мақсатқа қол жеткізу үшін, ең алдымен, шетелдік инвестициялардың үлкен көлемін тартуға және республика азаматтары мен кәсіпорындарының жинақтарын жұмылдыруға мүмкіндік беретін тетік құру қажет.

Осы тетік экономиканың перспективалы салаларына жұмылдырылған қаражатты инвестициялауды қамтамасыз етуі тиіс, олардың дамуы көбінесе егеменді мемлекетіміздің экономикалық өсуінің кепілі болып табылады. Дамыған мемлекеттерде мұндай тетік бағалы қағаздар нарығы болып табылады. Бүгінгі таңда қазақстандық бағалы қағаздар нарығындағы ең белсенді қатысушылар екінші деңгейдегі банктер болып табылады.

Біздің еліміздегі қаржы нарығының қалыптасуы мен қарқынды дамуы бағалы қағаздармен операциялар сияқты банктік қызмет саласында кең ауқымды және тиімді реттеу үшін қажетті алғышарттар жасайды. Қазақстанда бір мезгілде және тең құқықтармен коммерциялық банктер мен банктік емес инвестициялық институттар қатысатын қаржы нарығының моделі қалыптасты.

Бүкіл әлемдегі банктер бағалы қағаздар нарығында белсенді рөл атқарады, олар инвесторлар мен эмитенттер ғана емес, сонымен бірге делдал ретінде де әрекет етеді. Бағалы қағаздар нарығының дамуымен коммерциялық банктер оның ең белсенді қатысушыларының біріне айналады. Бұл әр түрлі бағалы қағаздарды: акцияларды, депозиттік және жинақ сертификаттарын, вексельдерді шығару саласындағы банктердің эмиссиялық белсенділігінде ғана көрінбейді. Банктер қайталама қор нарығында бағалы қағаздарды сатып алу-сату бойынша операцияларды жүзеге асырады. Банктердің депозитарлық, трансферттік қызметі өрістетілуде, трасттық операциялар игерілуде.

Қазақстандық практикада көптеген банктер қаржылық емес мекемелер акцияларының ірі портфельдері бар, әртүрлі банктік емес қаржы институттарымен қоршалған және олардың қызметіне нақты бақылауды жүзеге асыратын әмбебап коммерциялық банктің моделін таңдады.

Отандық бағалы қағаздар нарығын дамытудың басым бағыты айналымға жаңа қаржы құралдарын, оның ішінде коммерциялық бағалы қағаздарды енгізу болып табылады.

«Банк ЦентрКредит» акционерлік қоғамы 1988 жылғы 19 қыркүйекте құрылған және Қазақстанның ең алғашқы коммерциялық банктерінің бірі болып табылады.

Төменде 1-ші кестеде «Банк Центр Кредит» АҚ-ң банкінің бағалы қағаздар портфеліне талдау жасалынды.

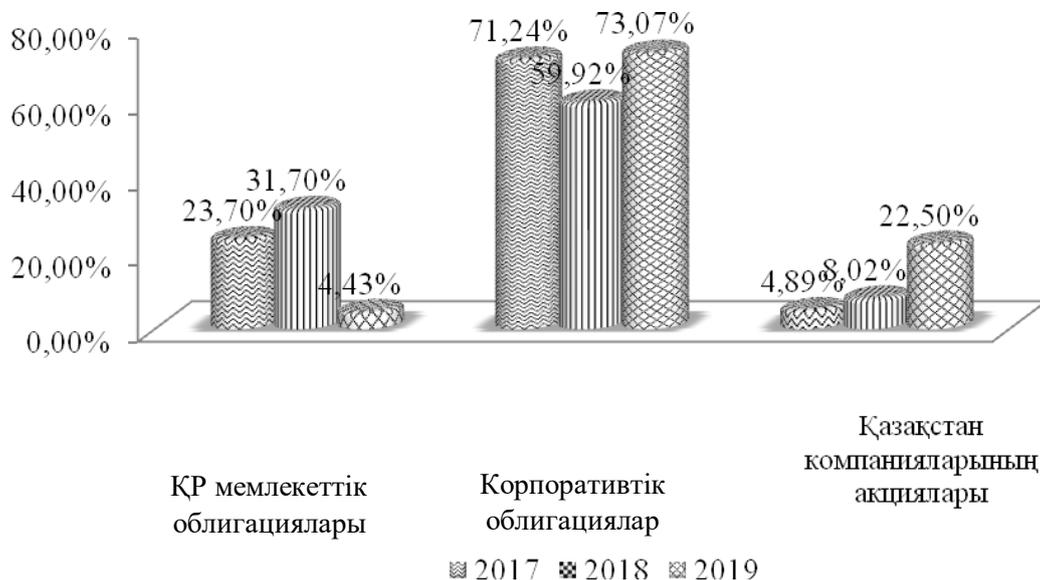
1 кесте.

«Банк Центр Кредит» АҚ бағалы қағаздар портфелі

(млн. тенге)

Жіктелуі	2017 жыл	%	2018 жыл	%	2019 жыл	%
ҚР мемлекеттік облигациялары	3,086	23.7	4,093	31.7	542	4.43
Корпоративтік облигациялары	9,278	71.24	7,736	59.92	8,945	73.07
Қазақстандық компанияларының акциялары	637	4.89	1,036	8.02	2,754	22.5
Халықаралық компаниялардың акциялары	22	0.17	46	0.36	-	-
Барлығы	13,023	100%	12,911	100%	12,241	100%

1-кесте банктің инвестициялары мен бағалы қағаздар портфелін көрсетеді. Кесте мәліметтеріне сүйене отырып, инвестициялар негізінен корпоративтік бағалы қағаздарға жасалғанын көреміз. Банк портфеліндегі барлық мемлекеттік емес бағалы қағаздар «Қазақстан қор биржасы» АҚ-ның «А» листингiне енгізілген.



1-сурет. «Банк Центр Кредит» бағалы қағаздар портфелінің өсуі/төмендеуі бойынша график, %

1 Сурет бойынша көріп тұрғанымыздай, ҚР мемлекеттік облигациялардан басқа бағалы қағаздар айтарлықтай өзгерген жоқ. Ал ҚР мемлекеттік облигациялары 2019 жылы едәуір өзгергенің көріп отырмыз.

Қазіргі кезеңде нарықтық қатынастары дамыған елдердегі бағалы қағаздардың қазіргі заманғы нарығын дамытудың негізгі үрдістері мыналар болып табылады:

- 1) капиталдарды шоғырландыру және орталықтандыру;
- 2) нарықтың интернационализациясы және жаһандануы;
- 3) ұйымдастыру деңгейін арттыру және мемлекеттік бақылау ролін күшейту;
- 4) бағалы қағаздар нарығын компьютерлендіру;
- 5) нарықтағы жаңалықтар;
- 6) секьюритилендіру;
- 7) капиталдың басқа нарықтарымен өзара кірігуі.

Бағалы қағаздар нарығының ауқымы мен маңыздылығы оның жойылуы экономикалық процестің, жалпы көбею процесінің бұзылуына тікелей әкеледі. Қазіргі дәуірде мемлекет бұл нарыққа деген сенімнің шайқалуына жол бере алмайды, ал жинақтарын өз елінің немесе кез-келген басқа елдің бағалы қағаздарына салған адамдар кез-келген катаклизмдер мен алаяқтықтың салдарынан кенеттен оларды жоғалтады. Нарықтың барлық қатысушылары, сондықтан нарықтың дұрыс ұйымдастырылуына және бірінші кезекте нарықтың ең маңызды қатысушысы - мемлекеттің қатаң бақылануына тікелей қызығушылық танытады.

Соңғы 15 жылдағы бағалы қағаздармен операциялар қазақстандық банктер мен олардың клиенттерінің күнделікті тәжірибесіне кірді. Қор нарығының инфрақұрылымын дамыту, заңнаманы жетілдіру, бағалы қағаздар нарығының кәсіби қатысушыларының қызметіне қатысты қазақстандық және шетелдік реттеушілердің талаптарын үйлестіру бизнесті дамыту және уақытша бос қаржы ресурстарын

шаруашылық айналымының әртүрлі қатысушылары арасында қайта бөлу үшін бағалы қағаздармен операцияларды неғұрлым перспективалы және тартымды құралға айналдырады. Осылайша, Қазақстанның банк жүйесі мен қаржы құралдары нарығы өзінің негізгі функцияларының бірін - капиталды еркін қайта бөлу үшін жағдайларды қамтамасыз етуді неғұрлым тиімді орындай бастайды.

Әдебиет

1. Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 31 тамыздағы "Банктер және Банк қызметі туралы" Заңы (01.01.2020 өзгерістер мен толықтырулармен).
2. Ақша. Несие. Банктер: университеттерге арналған оқу құралы / М.: ЮНИТИ, 2013.
3. Бағалы қағаздар рыногы туралы" 2003 жылғы 2 шілдедегі Қазақстан Республикасының Заңы.
4. Банк ісі: оқулық оқу құралы / ғылыми ред. А.А. Абишева, С.А. Святова. – Алматы: Экономика, 2007. – 382 б.
5. Белолипецкий В.Г. Қаржы және фирмалар, 2008.

УДК 691.33

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ

Цапова О.А., Михайлова Н.Ю., Верновская А.С.
(СКУ им. М. Козыбаева)

В современный период, тем более в период кризиса, депозиты являются надежным средством вложения средств.

Все больше увеличивается значение депозитов как главного источника фондирования БВУ.

Меры государства по обеспечению финансовой устойчивости поддерживают на высоком уровне степень доверия населения к банковской концепции, что служит причиной устойчивого роста депозитной базы населения.

Сегодня большую часть по привлеченным вкладам от населения составляют депозиты с той же максимальной ставкой 13,5%. На 1 октября 2019 года размер вкладов физических в банках второго уровня увеличился на 7,5%, или на 109,2 млрд. тенге, по сравнению с результатами на начало года и составил 1 557 млрд. тенге (около \$13 млрд.) [8, с.152].

Почти 2/3 всех депозитов в республике на 1 октября 2019 года приходятся на Алматы, где работают головные офисы крупных банков и основная часть платежеспособных граждан государства.

Самые известные у людей - долгосрочные депозиты, то есть вклады на срок больше года, по которым банки предлагают максимальные проценты. Следом идут краткосрочные вклады, карт-счета и текущие счета. По объему более привлекательных для банков долгосрочных депозитов лидирует БТА Банк. Текущих счетов, краткосрочных вкладов и карт-счетов больше всего у Народного банка (по долгосрочным он занимает второе место после БТА).

Несмотря на то, что у банков вырос интерес в привлечении средств на внутреннем рынке, средние ставки по вкладам населения почти не менялись, оставаясь на уровне 7-9% годовых [9, с.164]. Это примерно соответствует официальному индексу потребительских цен в государстве. Но если учесть, что, по неофициальным оценкам, уровень инфляции с начала года составил как минимум 20%, то средняя ставка по

депозитам не сохраняет не только доходности вложений, но и обеспечения их настоящей стоимости.

Объем привлеченных Нацбанком депозитов от банков в марте 2019 года по сравнению с февралем сократился на 2,2% до 1 950,3 млрд. тенге. В марте 2019 года по сравнению с предыдущим месяцем объем размещенных долларовых депозитов сократился на 0,9% и составил \$9 млрд. (30,2% от общего объема размещенных депозитов). Средневзвешенная ставка вознаграждения по размещенным долларовым депозитам сократилась с 0,38% до 0,21%.

Объем размещенных депозитов в евро в марте 2019 года вырос на 4,7%, составив 3,7 млрд. евро (16,7% от общего объема размещенных депозитов). Средневзвешенная ставка вознаграждения по размещенным евро депозитам осталась та же 0,25%.

Объемы размещения в рублевые депозиты остаются незначительными 1,1% от общего объема размещенных депозитов.

Доля межбанковских депозитов в иностранной валюте сократилась за март 2019 года с 50,8% до 48,0% от общего объема размещенных депозитов. Доля депозитов в иностранной валюте, размещенной в банках-нерезидентах сократилась с 50,3% до 47,7% [10, с.82].

БВУ предлагают немалый выбор депозитов, которые различаются по срокам, назначению, суммам вклада, валюте. С унификацией ставок вознаграждения на первый план выходят гибкие условия вкладов: капитализация процентов вознаграждения, начисление процентов на капитализированную сумму, возможность досрочного изъятия до неснижаемого остатка, дополнительные взносы, выпуск кредитной карточки. В последнее время множество банков практикуют краткосрочные депозиты: от семи дней, причём с начислением процентов. Так, в Банке ЦентрКредит по депозиту «Краткосрочный» сроком от 7 до 30 дней начисляется от 3 до 5%, в БТА Банке - от 2 до 3,5% за тенговые вклады сроком от 7 до 60 дней. Причем такие депозиты более выгодны по сравнению с вкладами до востребования, по которым на конец августа были нулевые ставки.

Реальный шанс заработать имеется только по срочным депозитам - банки больше интересуются ими, поэтому согласны платить вознаграждение за пользование деньгами в течение определенного срока.

В каждом банке имеется примерно одинаковая линейка розничных продуктов, которая включает депозиты, предназначенные для разных категорий клиентов. Пока только один игрок из первой десятки - БТА Банк - объединил все депозиты в один. Почти все банки из первой десятки под разными названиями предлагают накопительные пенсионные и детские вклады примерно с одинаковыми условиями. Так, детские депозиты - долгосрочные, минимальный срок - 12 месяцев, ставка вознаграждения – максимальные на сегодняшний день: 10–10,5%. Некоторые игроки предлагают мультивалютные вклады. Это наилучший вариант для долгосрочных депозитов, поскольку при этом деньги защищены от курсовых колебаний. Но можно держать всю сумму в тенге, долларах или евро. Необходимо только учитывать, что процентная ставка в национальной валюте выше, чем в иностранной валюте.

Обеспеченные клиенты могут открыть срочные (от одного года) VIP-вклады, которые предлагаются разными банками. Они различаются не только в размере первоначального взноса, минимальная сумма которого обычно не ниже 50 тыс. \$, 50 тыс. евро или в эквиваленте в тенге, но и в особых условиях обслуживания. В частности, VIP-клиенты по своему желанию могут получить бесплатные карточки Visa-Gold, Visa-Platinum, а также кредитные карты с возобновляемым лимитом от 50 до 90% суммы депозита - в зависимости от банка.

Лояльность клиентов банки традиционно увеличивают, проводят разные акции для депозиторов с призами. Если в начале 2000-х годов разыгрывалась мелкая бытовая техника, то сегодня подобными призами никого не удивишь. До кризиса вкладчики могли выиграть значительные денежные призы - до миллиона тенге, квартиру, автомобиль, путешествие. Сейчас банки привлекают клиентов разными бонусами, например начислением дополнительных процентов к сумме вклада, бесплатными кредитными картами, льготными условиями кредитования [11, с.13].

Так, например один из крупных банков за каждые 375 000 тенге, положенные на депозит, выдает клиенту 7 500 тенге в виде бонуса (кроме стандартного комиссионного вознаграждения). Правда и минимальный уровень первоначального взноса по такому депозиту составляет 375000 тенге и минимальный срок депонирования – 1 год, и бонус можно получить только в конце этого срока. Но зато таких условий на рынке не предлагает больше никто. Также, некоторые банки не ленятся поздравлять по телефону своих клиентов с большими праздниками, днями рождения и даже выдают денежные премии на 9 мая тем вкладчикам, ветеранам Великой Отечественной Войны.

Банки давно ведут жесткую конкурентную борьбу за вклады населения. Некоторые БВУ даже были полностью направлены на розницу. Но все же возиться с совсем мелкими или слишком короткими (менее 1 месяца) вкладами никому не хотелось из-за больших операционных издержек, которые связаны с этим. Сейчас многие банки предлагают вкладчикам беспрецедентные условия. Во-первых, появились депозиты, минимальная сумма которых не ограничивается (Банк ЦентрКредит «Подумай о детях», «Простое решение», «Пенсионный»). То есть на депозит теперь можно положить даже 200 тенге. Во-вторых, по многим депозитам в банках первой десятки минимальная сумма первоначального взноса была снижена. Причем одни и те же банки снизили минимальный взнос на свои депозиты в разных регионах по-разному. Там, где люди в целом побогаче, взнос повыше. И наоборот. В ряде регионов минимальная сумма вкладов была снижена более чем в 2 раза. В-третьих, появились депозиты, минимальный срок которых составляет одну неделю. Правда, первоначальный взнос по таким депозитам должен составлять не менее 150 тыс. тенге (Темірбанк «Спринт», БТА Банк «Sprint»). Еще год назад банки принимали деньги на срочные депозиты не менее чем на месяц.

Считаясь сложной динамичной концепцией, депозитный рынок Казахстана регулярно испытывает на себе влияние внутренних и внешних факторов. Представленный множеством субъектов, каждый из которых старается осуществить свои собственные интересы, он в тоже время находится в русле ключевых течений, сформировавшихся в экономике Казахстана в последнее время. При этом в динамике формирования рынка депозитов также можно установить ряд собственных направлений и закономерностей.

Несмотря на значительный рост, в складывающейся ситуации можно выделить и отрицательные моменты. Обращает на себя внимание тенденция «непривлекательности» развития сбережений в национальной валюте. И это, несмотря на то, что за рассматриваемый период у субъектов экономики практически не было поводов сомневаться в адекватности прогнозов об обеспечении низких темпов инфляции и девальвации тенге. Чётко прослеживается зависимость динамики объёмов депозитов, структурированных по валюте, от динамики национальной валюты тенге.

Можно предположить, что для страны, которая озабочена масштабами проблемы накопленных валютных сбережений вне банковской концепции, в лучшем случае судьба части этих средств отразилась на динамике роста валютных вкладов. Неслучайно, например, вклады до востребования, которые в нашей стране

«конкурируют» с вложениями в наличный доллар, казахстанским населением развиваются преимущественно в свободно конвертируемой валюте, хотя, фактически, они должны предназначаться не только для «сейфовой» сохранности средств, но и для применения в текущих расчетах. Так, доля вкладов до востребования в национальной валюте в общем объеме вкладов до востребования по последним данным составляет 59,3. Понимая, что вложения средств во вклады до востребования не совсем корректно связывать с ожидаемой инвестиционной доходностью, тем не менее, можно подчеркнуть, что положительные ставки вознаграждения по тенговым вкладам до востребования, по идее, принимают негативные значения, так как отстают от темпов инфляции в стране. Конечно, такая ситуация будет складываться в пользу вложения средств в валютные активы, при нарастании темпов инфляции и ускорения процесса девальвации национальной валюты по отношению к мировым резервным валютам.

Таким образом, можно сделать заключение о том, что данный рынок формируется в русле ряда противоречивых направлений.

С одной стороны - это повышение доверия населения к банковской концепции, что было достигнуто благодаря целенаправленной денежно-кредитной политики Национального Банка (устойчивость курса тенге, умеренные темпы инфляции, внедрение концепции обязательного гарантирования депозитов населения), проведению наиболее агрессивной депозитной политики со стороны банков второго уровня, усилению конкуренции среди них, расширение банковских продуктов в депозитном секторе как для корпоративных клиентов, так и для населения, а также в целом благодаря положительной экономической ситуации в государстве.

С другой стороны - это процесс усиления долларизации экономики в целом и банковского сектора в частности. Это объясняется тем, что наученных на собственном опыте вкладчиков не могут переубедить в надёжности национальной валюты ни относительно стабильный курс тенге в последнее время, ни внушительное положительное сальдо внешнеторгового оборота, вызванного в первую очередь благоприятной конъюнктурой на рынке углеводородов, ни растущие резервы Национального банка страны, ни более низкая ставка вознаграждения по депозитам в иностранной валюте.

Литература

1. Закон РК от 10 июля 2003 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам организации единой системы государственного регулирования и надзора финансового рынка и финансовых организаций»
2. Авров А., Нурлыбаева А. Финансово-банковская статистика [Текст] / А. Авров, Нурлыбаева. – Алматы: Экономика, 2015 г., 152 с.
3. Ахметова А. «Роль системы гарантирования вкладов населения в процессе увеличения депозитной базы банков второго уровня» [Текст] / А. Ахметова // Банки Казахстана, №11, 2015, с. 56.
4. Балабанов И.Т. «Банки и банковское дело» [Текст] / И. Балабанов, 2017, с. 561.
5. Бекболатулы Ж.К. Коммерческие банки Казахстана: проблемы и приоритеты [Текст] / Ж. Бекболатулы // Экономика Казахстана, № 9, 2018, с. 89.
6. Бергебаев А. «Финансово-банковская статистика» [Текст] / А. Бергебаев. – Алматы: Экономика, 2017, с. 246.
7. Букато В. Финансово-кредитный механизм и банковские операции [Текст] / В. Букато - М., ФиС, 2015 г., 272 с.
8. Гражданский Кодекс Республики Казахстан от 27 декабря 2015 г. по состоянию на 31.03.2000, [Текст] / Справочная правовая система «Юрист», Астана, 2016.
9. Джаукенов М. Как вести бухгалтерский учет в банках [Текст] / М. Джаукенов - Алматы, БИКО, 2015 г., 36 с.
10. Дробозина Л. и др. Финансы. Денежное обращение. Кредит [Текст] / Л. Дробозина и др. - М.: Юнити, 2017.
11. Жуйриков К.К. «Банки Казахстана» [Текст] / К. Жуйриков - № 12, 2016, с. 102.

12. Жунусова Г. Некоторые особенности банковской конкуренции [Текст] / Г. Жунусова // АльПари, Алматы, 2016, №3, с.193.
13. Жуков Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник, М.: «Высшая школа», 2015, с. 632.
14. Жуков Е. Банки и банковские операции, М.: Юнити, 2017 г., 471 с.
15. Итоги деятельности Народного сберегательного банка Казахстана [Текст] // Деловая неделя. № 34, 2015.
16. Куанова Г.А. Депозиты в банковской системе Казахстана [Текст] / Г. Куанова // Саясат, Алматы, 2018, № 6, с.136.

УДК 691.33

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА МАТЕРИАЛАХ АО «KASPI BANK»

Цапова О.А., Михайлова Н.Ю.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Ресурсная база, как микроэкономический фактор, оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка. Сами масштабы деятельности коммерческого банка, а, следовательно, и размеры доходов, которые он получает, жестко зависят от размеров тех ресурсов, которые банк приобретает на рынке различных ресурсов и, в частности, депозитных. Отсюда возникает конкурентная борьба между банками за привлечение ресурсов.

Формирование ресурсной базы, включающее в себя не только привлечение новой клиентуры, но и постоянное изменение структуры источников привлечения ресурсов, является составной частью гибкого управления активами и пассивами коммерческого банка. Эффективное управление пассивами предполагает осуществление грамотной депозитной политики. Специфика этой области деятельности в том, что в части пассивных операций выбор банка обычно ограничен определенной группой клиентуры, к которой он привязан намного сильнее, чем к заемщикам.

Для укрепления ресурсной базы банкам нужна взвешенная депозитная политика, в основу которой ставятся поддержание необходимого уровня диверсификации, обеспечение возможности привлечения денежных ресурсов из других источников и поддержание сбалансированности с активами по срокам, объемам и процентным ставкам.

По мере роста доходов граждан, стабилизации общеэкономической ситуации, возврата доверия к финансовой системе банки сталкиваются с большой конкуренцией на рынке банковских услуг. При этом помимо надежности банка и привлекательности ставок на первый план начинают выходить: качество обслуживания и этика поведения персонала. В настоящее время банки становятся центром концентрации грамотных и квалифицированных специалистов, и этика общения специалистов клиентами находится на высоком уровне. В АО «KaspiBank» существует документ об этике поведения работников, но в большинстве случаев специалисты не ознакомлены с ним и не умеют использовать советы кодекса на практике. В связи с этим в целях недопущения конфликтных и нестандартных ситуаций с клиентами необходимо усилить контроль за соблюдением этики поведения работников и проводить семинары со специалистами в этом направлении.

Главными инструментами в продвижении депозитных услуг являются непосредственно сотрудники отделения (консультанты, клиентские менеджеры).

Так сложилось, что вкладами в нашей стране пользуются в основном люди, чей возраст уже достиг 40 лет, и банк, не пытаясь изменить эту тенденцию, направляет всю свою информационную мощь в данный возрастной сегмент, вместо того, чтобы привлекать более молодых вкладчиков, которые уже, с течением времени, готовы пользоваться данными услугами банка. Таким образом, получается, что остается не охваченным сегмент от 18 до 30 лет. Среднестатистическим потребителем депозитных услуг человек в возрасте от 45 до 55 лет в основном занимающийся предпринимательской деятельностью, и хранящий в банке чуть более 150 тысяч тенге.

Таким образом, можно сделать вывод, что при достаточно широкой депозитной линейке, вкладов все равно не достаточно, т.к. средний возраст нашего потребителя слишком велик, для того, чтобы наш потребитель «молодел», необходимо разработать специальные вклады, которые бы привлекли молодых людей, интересующихся данным продуктом, к нам в банк, тем более, что можем стать новаторами в данном направлении.

Для решения данной проблемы формирования ресурсной базы банка необходимо проводить работу по расширению круга вкладчиков. Этого можно достичь с помощью расширения перечня вкладов. Так, если АО «Kaspi Bank» стремится увеличить долю депозитов физических лиц в структуре депозитов, можно предложить создать новые банковские продукты, ориентированные на молодое поколение.

Примером целевого вклада могут стать так называемые «отпускные вклады», то есть в течении года банк принимает небольшие вклады на проведение отпуска вкладчиком на базе отдыха, на море или же за границей.

Денежные средства могут возвращаться либо по прошествии полугода, либо года, в зависимости от составленного договора. Вклады могут открываться как в рублях, так и в валюте, если клиент собирается за границу. Для поездки за рубеж, при минимальном взносе денежных средств в размере 200 000 тенге можно предложить бесплатное открытие банковской карты VISA.

Для привлечения новых вкладчиков и стимулирования долгосрочного хранения средств, предлагается принципиально новый вид вклада «Коплю на жильё». Такой продукт может предлагаться молодой семейной паре, где работают оба молодых людей.

Условиями такого вклада могут быть:

- открытие вклада молодой паре, лицу при предъявлении паспорта и после проведенной консультационной беседы (беседа включает в себя консультацию по оптимальному ежемесячному объему откладывания денежных средств исходя из доходов пары, исходя из желаемого объёма жилплощади, подсчитывается нужная сумма на покупку жилья);

- валюта по вкладу - тенге;
- минимальная сумма вклада – 1800000 тенге;
- срок привлечения средств: максимальный - до 25 лет, минимальный 5 лет;
- процентная ставка - фиксированная, 7% годовых;
- проценты начисляются по прошествии года на всю сумму вклада;
- капитализация процентов - каждые 180 дней;
- возможность ежемесячно пополнять вклад на протяжении всего срока хранения (минимальная сумма дополнительного взноса 10 000 ежемесячно);
- отсутствие возможности частичного снятия денежных средств в течении 5 лет;

- возможность открывать вклад на имя другого лица (права по вкладу переходят к лицу, на имя которого открыт вклад, с момента первого обращения данного лица в банк по вопросам, связанным с данным вкладом).

В данном случае это могут быть родители пары, решившие открыть им данный вид вклада;

- при хранении средств на вкладе более 5 лет, при закрытии вклада, если у пары всё ещё не хватает денежных средств на покупку жилья (размер недостающих денежных средств может быть от 1800000 тенге при 5 лет хранения и до 4800000 тенге свыше 15 лет хранения), банк оформляет ипотеку по действующей на момент закрытия вклада ставке процента за минусом 1,5%.

Преимущества данного вида вклада для клиента:

- фиксированная процентная ставка, которая не зависит от уровня ставки рефинансирования;

- капитализация дохода;

- возможность открытия вклада на другое лицо (к примеру, родители открывают для своих детей);

- возможность пополнять вклад;

- быстрое оформление ипотеки при долгосрочном хранении средств.

Преимущества данного вида вклада для банка:

- привлечение новых вкладчиков;

- накопление ресурсной базы;

- наличие долгосрочной стабильной ресурсной базы;

- возможность получения нового клиента для ипотечного кредитования.

Главное отличие данного вида вклада от уже существующих в банке - возможность получения клиентом ипотеки по выгодной процентной ставке. При помощи вклада «Коплю на жильё» банк получает клиента сразу на два вида услуг - открытие нового вклада и возможный кредитор-получатель.

Именно возможное получение ипотеки на выгодных условиях будет стимулировать владельца нести свои денежные средства именно в этот вклад.

И именно возможность накопления на жильё будет удерживать вкладчика от досрочного изъятия средств со счета.

Для того, чтобы определить выгодным будет для клиента данный вклад, необходимо рассчитать полученные по нему доходы.

Таким образом, открыв вклад на 5 лет на сумму 18000000 тг. (без учета пополнений), молодая пара к концу срока получит доход по вкладу 727340,28 тг., а если в течение всего срока вклада пополнять его периодически, то возможно, в конце срока молодая пара получит необходимую сумму на покупку собственного жилья. Данный вклад выгоден для тех, кто желает разместить деньги на заранее спланированный срок и не снимать.

На рынке депозитов за последние несколько лет заметна следующая тенденция - банки путем повышения величины минимальной суммы вклада отсеивают мелких вкладчиков, доходы от работы с которыми зачастую не покрывают даже операционных расходов. Однако в АО «Kaspi Bank» в этом направлении сделаны большие шаги вперед, поскольку уже существуют вклады с возможностью внесения небольшой суммы вклада. Не смотря на то, что банк также на некоторые виды вкладов вводит ограничения по минимальной сумме вклада, не стоит сомневаться в том, что эти вклады найдут своего клиента.

Также можно предложить Банку делать по окончании срока действия продолжительного вклада поощрительные подарки, например при закрытии вклада сроком не раньше года и суммы денежных средств на нём не менее 600000 тенге,

можно предложить заключение договора на потребительское кредитование по ставке процента ниже установленной на 0,5-1,5%, в зависимости от срока хранения вклада. Следует особо обратить внимание, так как в настоящее время ставки процентов по вкладам чуть покрывают инфляцию, надо убедить возможных клиентов в том, что цель вложения денежных средств в банк это не возможность получения прибыли, а возможность сохранить свои сбережения. В связи с этим, Банк может проводить раз в несколько месяцев тематические семинары о различных вариантах сохранения денежных средств клиентом. Это также повысит имидж банка. В целом, все предложенные мероприятия по совершенствованию депозитных операций направлены на увеличение ресурсной базы банка, привлечение новых вкладчиков, расширение сегмента банковских услуг, улучшение стабильности работы банка.

Предлагается для постоянных вкладчиков установить по окончании срока вклада поощрительный приз в виде возможности получения кредита на потребительские нужды по процентной ставке, установленной ниже, чем предусмотрено по данным кредитам. Установить, что постоянными вкладчиками признаются физические лица, у которых денежные средства хранятся в данном банке 3 и более лет, при этом сумма вклада должна быть не ниже 1,0 млн. тенге. Если вкладов несколько, то общая сумма денежных средств суммируется, при этом срок хранения денежных средств на каждом вкладе также должен превышать более 3-х лет, в том числе с учетом переоформления этих средств на другой вид вклада. Данные условия необходимо также предусмотреть в депозитной политике банка. Такая мера также будет способствовать привлечению новых вкладчиков, при этом движущим и побудительным фактором для длительного размещения средств и их накопления будет именно возможность получения кредита.

Предлагается предусмотреть возможность погашения кредитов посредством списания денежных средств с вkladного счета. Такое условия необходимо предусмотреть в кредитном договоре в разделе «способы погашения кредита» и в депозитном договоре в разделе «расходные операции по вкладу», если такие операции предусмотрены условиями вклада. При обращении вкладчика в банк для погашения кредита производится операция погашения кредита с одновременной операцией списания денежных средств с вkladного счета. При этом учетной и депозитной политикой банка необходимо предусмотреть увязку сроков погашения кредитов со сроками проведения расходных операций по вкладам, по которым такие операции предусмотрены.

Литература

1. Баринов В.А., Харченко В.Л. Стратегический менеджмент [Текст]: учебное пособие (ГРИФ): ИНФРА-М, 2017. - 285 с.
2. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка [Текст]: Учебник / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. - М.: Юрайт, 2016.
3. Виханский, О.С. Менеджмент [Текст]: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - М.: Инфра-М, 2014. - 186 с.
4. Гришин А.В. Эффективное управление инновационной деятельностью в российских компаниях [Текст]: Учебник / под ред. А.В. Гришин. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2014. - 112 с.
5. Банковское дело [Текст]: Учебник / Е.П. Жарковская. - М.: Омега-Л, 2017. - 304 с.
6. Банки и небанковские кредитные организации и их операции [Текст]: Учебник / Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2014. - 559 с.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ GOOGLE-СЕРВИСОВ В УСЛОВИЯХ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЯ

Цвингер И.Г., Кузнецова Я.Г.

(СКУ им. М. Козыбаева)

В условиях вынужденного и резкого перехода на режим дистанционного обучения важным инструментом инновационного развития образовательной деятельности становится творческий и креативный подход в совокупности с IT-технологиями. Всемирная интернетизация и глобализация, технологическая открытость все больше проникают во все сферы нашего общества.

В эпоху цифровизации, в университет приходит новое поколение «Z» или «Поколение digital», родившиеся в период 1995–2005 гг. Это поколение отличаются от всех предыдущих не только своим особым мировоззрением, сформированным цифровым миром «вещей», но и тем, что они легко осваивают интернет технологии. В связи с этим у современных студентов другое мышление, им тяжелее рассуждать и мыслить логически, труднее решать нестандартные задачи. У них отсутствует необходимость что-то анализировать и запоминать, потому что ответ на практически любой вопрос можно получить, нажав на экран телефона. Поэтому информация не задерживается в их мыслях и быстро заменяется другой и действительность они воспринимают не как однородную структуру, где все части взаимосвязаны между собой, а как набор несвязанных между собой картинок.

Особенности восприятия, особенно стали заметны с переходом на дистанционный режим обучения, в связи с введением карантина [1]. В условиях онлайн обучения образовательный контент невольно подстраивается под запросы аудитории, стремясь упростить сложность восприятия. Яркие картинки, минимум текста, короткидиалоги, отсутствие глубокой логики, все больше места текст уступает картинкам инфографике, видеороликам. В таких условиях мозг человека, просто не в состоянии осознать, проанализировать и структурировать получаемую информацию [2].

В этих условиях очень важно формировать электронную культуру, приучать студентов не только воспринимать информацию, но и осмыслять ее, развивать навыки анализа и критического мышления.

Несмотря на высокий уровень адаптации студентов к интернет-технологиям при переходе на онлайн-обучение нарушается такой принцип образования как доступность. Обучение в традиционной форме все обучающиеся находятся в равных условиях. Лекции и практические занятия проходят в аудиториях, всегда можно обратиться с консультацией к преподавателю, каждому доступна библиотека и читальный зал. Внутри учебной группы формируется определенный социум, в котором формируются межличностные отношения, каждый участник чувствует себя звеном группы, ощущает свою значимость в ней, принадлежность к коллективу. Обучение онлайн в ситуации пандемии не позволяет создать единые условия для всех. Проблемы с использованием компьютера в семьях, в которых есть школьники, так же обучающиеся онлайн, разная скорость интернет- сигнала, которая зависит от подключенного тарифа или провайдера, зона покрытия сети, изолированность создает искусственные различия, которые несомненно оказывают влияние как на успеваемость обучающихся, так и на их эмоциональное состояние.

В этих условиях на куратора учебной группы ложится огромная ответственность. Именно от него во многом зависят успешность адаптации первокурсников к новой социальной среде, налаживание деловых и личных контактов между членами группы. При традиционной форме обучения основными направлениями комплексной системы организационно-педагогических мер, которые позволяют куратору оптимизировать работу и быстрее достичь необходимых результатов, являются:

- 1) проведение работы по ознакомлению студентов с особенностями учебно-воспитательного процесса, профессиональному ориентированию;
- 2) ознакомление куратора с социально-демографическими характеристиками студентов, изучение черт их характера, уровня знаний и общественной активности;
- 3) изучение формирующейся системы межличностных отношений;
- 4) развитие у первокурсников недостающих организаторских умений и навыков;
- 5) помощь в научной организации труда студентов;
- 6) помощь студентам в организации самовоспитания [3].

В связи с пандемией всю эту работу кураторам приходится проводить в виртуальной среде, в условиях изоляции, практически не видя студентов группы. Регулярное проведение кураторских часов, не спасает положения, так как периодически возникающие у студентов проблемы с качеством связи, уровнем сигнала, использованием гаджетов не позволяет полностью контролировать ситуацию, изучать и оценивать успешность социально-психологической адаптации каждого студента группы. Индивидуальная работа куратора с каждым студентом практически невозможно при большой наполняемости учебной группы. Зачастую, общение со студентами ограничивается информацией и распоряжениями, сбрасываемыми в WhatsApp курируемой группы.

В связи с переходом на онлайн-обучение возникает резонный вопрос, что можно использовать для успешного взаимодействия со студентами, находящимися по другую сторону экрана?

Google-сервисы – представляют собой целостную экосистему, доступ к которой имеет владелец Google аккаунта. Они позволяют организовать работу большого круга заинтересованных лиц в режиме онлайн, то есть сформировать новую образовательную среду в виртуальном пространстве. Такая среда способствует оцениванию психоэмоционального состояния обучающихся, активизации их познавательной деятельности и развитию творческих и аналитических способностей.

Google-сервисы представляются в виде отдельных веб-приложений, связанных между собой одним аккаунтом, которые позволяют организовать совместную работу – хранение информации, обмен ею, общение, опросы, совместное планирование, публикацию материалов.

Рассмотрим некоторые из веб-приложений активно используемых автором в процессе онлайн-образовательной деятельности.

Веб-приложение «Google Презентации» (рисунок 1) позволяет создавать и редактировать презентации, открывать доступ к презентациям для работы над ними в группе, работать даже без подключения к Интернету, показывать презентации с мобильного устройства и главное, все вносимые изменения сохраняются автоматически. Приложение предоставляет пользователю большой выбор тем, шрифтов, встроенных видео, способов анимации и других средств.

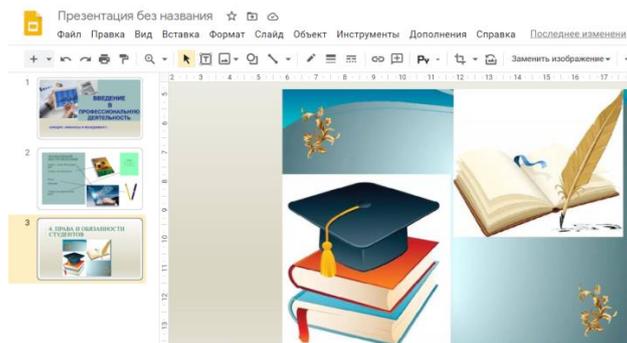


Рисунок 1. Программное окно «Google Презентации»

«Google Формы» – это инструмент, обеспечивающий обратную связь. С помощью формы можно проводить различные опросы, создавать анкеты, создавать различные форматы тестов, для проведения практических занятий. Приложение позволяет, настроив анкету, провести опрос среди неограниченного числа участников, отправив им ссылку на анкету. Пользователь получает доступ к статистике, позволяющей оперативно анализировать полученные ответы. Использование данного приложения помогает куратору знакомиться с социально-демографическими характеристиками студентов группы, изучать черты и особенности их характера, уровень знаний и общественной активности.

Именно с помощью данного приложения были выявлены и оперативно решены проблемы связанные с адаптацией первокурсников. Так же постоянно отслеживается эмоциональное состояние студентов курируемой группы, выявляются факторы, влияющие на качество обучения. Так проведенный опрос по результатам первого рубежного контроля показал, как студенты адаптировались к онлайн-обучению, что им помогло в процессе адаптации, какие дисциплины для них оказались наиболее сложными.

В связи с возникающими техническими сбоями связываемая онлайн-занятий у некоторых студентов группы, с помощью приложения «Google Формы» была составлена характеристика технического обеспечения каждого студента. В форму вошла информация об используемых для занятий гаджетах, наличие веб-камеры, качество интернет-соединения и провайдер. Полученные данные позволили выявить имеющиеся у обучающихся проблемы, связанные с качеством интернета и отрицательно влияющие на успеваемость, что в свою очередь вызывает обиду и раздражение и, как следствие, снижает интерес к учебе.

Для наглядного формирования целостной картины социально-демографической характеристики группы и другой оперативной информации использовано веб-приложение «Google Карта». Информация на «Google карте» о студентах курируемой группы располагается на разных слоях и обозначается разными метками. Каждая географическая метка (местоживание студента) прикрепляется к карте и имеет свою структуру. Для указания точки на карте использовались как географические координаты, так и названия населенных пунктов (рисунок 2). Необходимость создания подобной «Google Карты» вызвано тем, что именно студенты, проживающие в сельской местности, оказываются наименее защищенными от перебоев связи и ухудшения ее качества.

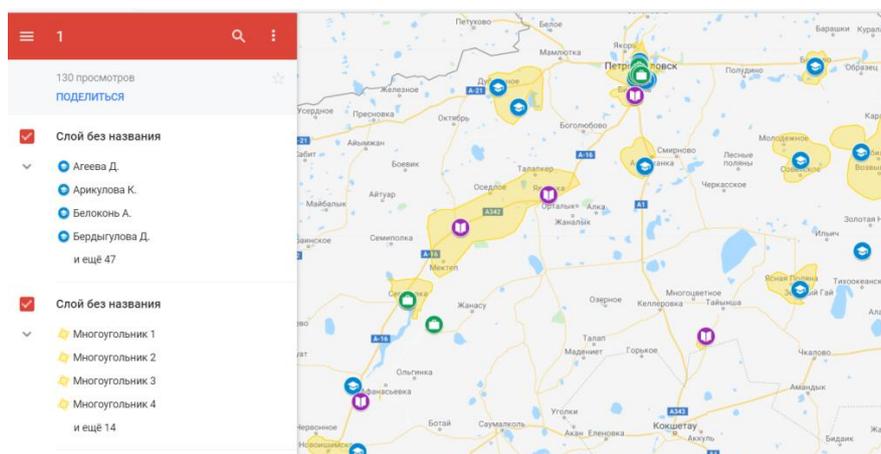


Рисунок 2. Программное окно «Google Карта»

Метки на карту добавлялись по одной, вручную, а при загрузке большого массива данных с помощью «Google-таблиц». База данных содержит информацию о студенте, используемом интернет-соединении и его качестве. Разработчиком карты нанесена сеть покрытия интернет-связи 4G, что позволяет визуальнo мониторить уровень связи каждого студента группы.

При нажатии на маркер (иконку), открывается фотография студента и информация о нем. При описании (рисунок 3) данных студента используются следующие параметры: группа обучения, гаджеты, используемые при обучении, сотовый оператор, наличие мобильного и проводного интернета, провайдер проводной сети и характеристики интернета.

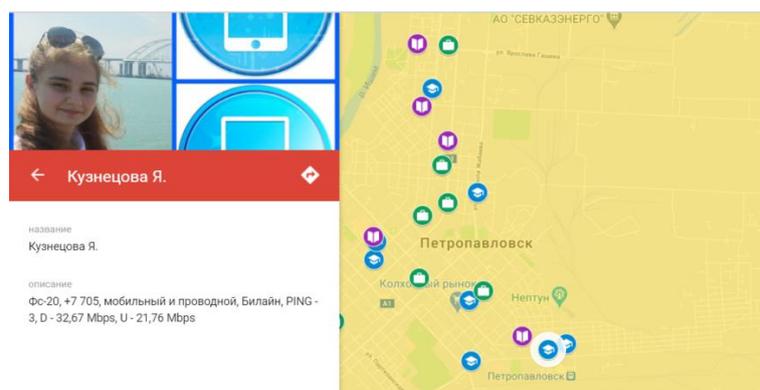


Рисунок 3. Программное окно «Google Карта», информация о студенте

Характеристика интернет сигнала оценивается с помощью Speedtest.net - веб-сервиса, предоставляющий бесплатный анализ показателей производительности доступа в Интернет, таких как скорость передачи данных и задержка соединения.

PING – инструмент задержки сигнала, то есть количество времени за которое сигнал проходит от точки А в точку Б. Примером является время, за которое открывается страница после нажатии на ссылку. Чем быстрее открывается, тем меньше число Ping и лучше соединение. Измерение в миллисекундах(ms). На карте обозначено P.

DOWNLOAD (скорость интернета) – количество передаваемых бит информации в секунду. Измеряется в мегабитах в секунду (Mbps). На карте обозначено D.

UPLOAD (скачивание) – скорость получения данных из интернета. Измеряется в мегабитах в секунду (Mbps). На карте обозначено U.

С помощью показателя сигнала PING и созданной мобильной карты в реальном режиме времени можно выявить причину отсутствия активности студента на занятиях. На рисунке 4 видно, что студентка проживает в зоне, не имеющей сигнала 4G, и уровень задержки сигнала составляет 41 миллисекунду, то есть возможны неудобства при онлайн-трансляциях в Zoom.

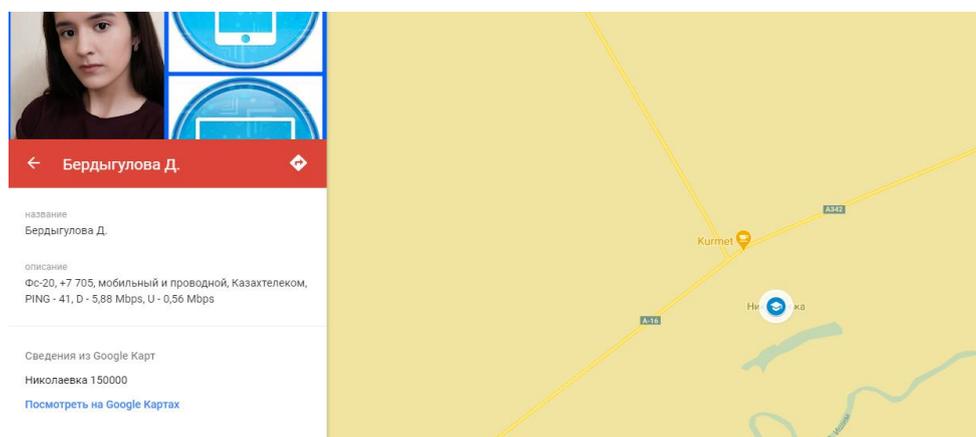


Рисунок 4. Программное окно «Google Карта», информация о студенте.

Разработанная авторами интерактивная «Google Карта» имеет возможность усовершенствования. В современной ситуации, в условиях онлайн-обучения отличными дополнениями данных о студенте будут являться баллы за сессию, места прохождения практик, участие в олимпиадах и конкурсах, посещение кружков и секций, а также какие-либо личные увлечения студентов, имеющие прямую связь с будущей профессиональной деятельностью, например посещение тренингов, языковых курсов и т.д. На 4 курсе контент можно дополнить информацией о трудоустройстве и вакансиях, а в дальнейшем отражать карьерный рост выпускника. Несомненно, данная информация присутствует в «электронном ректорате» университета, но «Google Карта» является интерактивной и расширяет визуальные возможности представления информации.

Распространение вируса COVID-2019 создало уникальную ситуацию: обучение полностью перешло в виртуальную среду. Резкий переход от традиционной формы к онлайн-обучению выявил ряд проблем, с которыми успешно справляются как студенты, так и преподаватели, повышая уровень электронной культуры и активно используя преимущества веб-приложений.

Литература

1. Приказ МОН РК №108 от 14.03.2020 г. Об усилении мер по недопущению распространения коронавирусной инфекции COVID-19 в организациях образования, организациях для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на период пандемии
2. Петрова Н.П., Бондарева Г.А. Цифровизация и цифровые технологии в образовании // Мир науки, культуры, образования. 2019. №5(78). С. 1.
3. Климов А.А., Заречкин Е.Ю., Куприяновский В.П. Влияние цифровизации на систему профессионального образования // Современные информационные технологии и ИТ-образование. 2019. Т. 15, №2.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ АДАПТАЦИИ ПЕРВОКУРСНИКОВ В УСЛОВИЯХ ДИСТАНЦИОННОГО РЕЖИМА ОБУЧЕНИЯ

Цвингер И.Г., Фоот Ю.В.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Проблема адаптации студентов-первокурсников к условиям обучения в ВУЗе, в настоящее время, представляет собой одно из важных направлений для исследования, так как известно, что переход к студенческой жизни - сложный и многогранный процесс, требующий особого внимания и изучения.

Студенческая жизнь начинается с первого курса и, поэтому успешное вовлечение первокурсника к жизни и учебе в ВУЗе является залогом дальнейшего развития каждого студента как личности и будущего специалиста. Поступив в новое учебное заведение, молодой человек уже имеет некоторые сложившиеся установки, стереотипы, которые при начале обучения начинают изменяться, ломаться. Новая обстановка, новый коллектив, новые требования, часто - оторванность от родителей, неумение распорядиться «свободой», денежными средствами, коммуникативные проблемы и многое другое приводят к возникновению психологических проблем, проблем в обучении, общении с сокурсниками, преподавателями

При поступлении в университет вчерашние выпускники школ включаются в новую культурно-образовательную среду, при этом запускается механизм процесса адаптации. Адаптация студента-первокурсника к учебе в вузе – это сложный социокультурный процесс, который, свидетельствует, с одной стороны, о качестве полученного школьного образования, а с другой – позволяет прогнозировать степень успешности обучения в вузе [1].

От уровня актуализации резервных возможностей обучающихся, от их готовности к преодолению различного рода трудностей, возникающих в процессе обучения, зависит их успешная адаптация. В процессе адаптации обучающихся в университете принято различать три основных направления (Рисунок 1).



Рисунок 1. Элементы адаптации обучающихся

Адаптация к условиям учебной деятельности, которая включает приспособление к новым формам преподавания, формам контроля и усвоения знаний, режиму обучения, к самостоятельности работы над учебным материалом. Процесс адаптации к группе включает вливание в коллектив сокурсников, усвоение правил и традиций группы, соблюдение Кодекса чести студента, адаптация к будущей профессии, включает усвоение и приобретение профессиональных знаний, умений и навыков.

Для изучения процессов адаптации первокурсников взяты статистические данные по количественному и качественному составу обучающихся по ОП «Финансы» и ОП «Менеджмент» Kozybayev University (Рисунок 2).

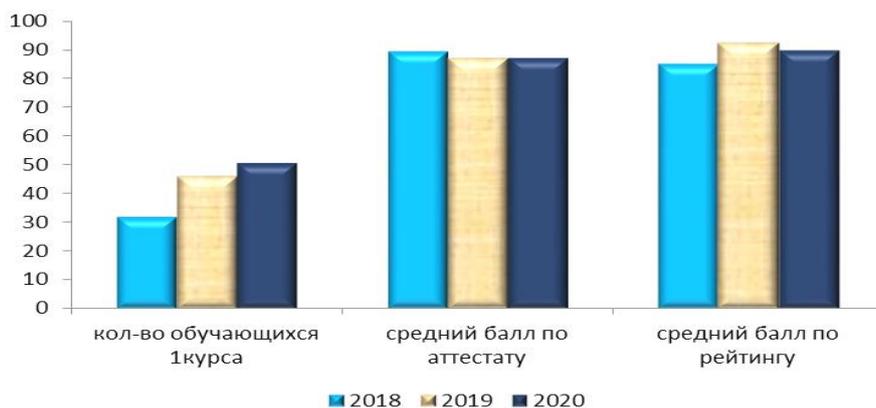


Рисунок 2. Динамика по количественному и качественному составу первокурсников за 2018-2020 гг.

Представленный выше рисунок иллюстрирует, что присутствует положительная динамика набора студентов на первый курс. Показатель среднего балла по аттестату в течение 3 последних лет остается практически неизменным и составляет около 88%, что свидетельствует об очень высокой подготовке в школах города и области. Если провести сравнение между средним баллом по аттестату и средним баллом по рейтингу студентов по результатам первого учебного семестра, нужно отметить, что все 3 года наблюдается очень близкое соответствие оценки полученных школьных знаний и оценки знаний в университете. Конечно, нужно говорить о том, что в первом семестре в основном изучаются дисциплин цикла общеобразовательных, такие как, иностранный язык, казахский (русский) язык, физическая культура, соответственно, первокурсникам проще адаптироваться в изучении этих дисциплин, что и подтверждается высокими показателями по рейтингу в первом семестре.

Эффективность процесса адаптации и создание благоприятного адаптационного периода является первостепенной задачей всего образовательного процесса в университете, в ходе которого реализуются педагогические условия, способствующие выявлению и коррекции исходных негативных тенденций профессионального становления, возникших в адаптационный период у студентов-первокурсников. Для достижения этой задачи:

- применяются способы активизации учебной деятельности, повышения практических навыков самостоятельной работы, укрепления интереса к учебной деятельности;
- оказывается психологическая помощь, поддержка и сопровождение в создании условий для самостоятельного выбора своего стиля в различных видах деятельности и общения;

- стимулируется включение первокурсников в систему студенческого самоуправления, которая является формой студенческой демократии с соответствующими правами, возможностями и ответственностью. Ускорение процессов адаптации первокурсников к новому для них образу жизни и деятельности, исследование психологических особенностей, психических состояний, возникающих в учебной деятельности на начальном этапе обучения, а также выявление педагогических и психологических условий активизации данного процесса являются чрезвычайно важными задачами [2].

Вузовская адаптация — процесс, во-первых, непрерывный, так как не прекращается ни на один день, а во-вторых, колебательный, поскольку даже в течение одного дня происходит переключение в самые различные сферы деятельности, общение, самосознание [3]. Многочисленные исследования показали, что наиболее «хрупкими» и уязвимыми во многих отношениях являются именно студенты первого курса. Поэтому именно в первом семестре первого курса максимально необходима и возможна помощь первокурснику.

Анализ анкет, наблюдения и беседы с кураторами групп, преподавателями, студентами позволили выявить основные проблемы адаптации первокурсников к обучению в вузедистанционном режиме:

1) технические проблемы и перебои с интернетом. Это, в основном, касается студентов, проживающих за пределами областного центра, доля которых составляет 53% от общего количества первокурсников.

2) отсутствие очного общения с одногруппниками, что затрудняет коммуникативные процессы в учебной группе;

3) отсутствие визуального контакта с преподавателями, вследствие чего обучающиеся чувствуют себя более одинокими и изолированными, на фоне чего и возникают такие чувства как страх, тревога, беспокойство, неуверенность.

При этом нельзя не заметить, что у 14% обучающихся дистанционный формат обучения никаких сложностей не вызывает. К этой группе относятся обучающиеся, проживающие в областном центре, использующие мобильный и проводной интернет, обеспечивающий стабильную и высокоскоростную передачу сигнала.

Ежегодно для студентов первых-вторых курсов назначаются кураторы, деятельность которых нацелена на формирование у студентов гражданско-патриотической позиции, духовной культуры, социальной и профессиональной компетентности, воспитание здорового образа жизни, оказание помощи в организации познавательного процесса, содействие самореализации личности студента, повышению интеллектуального и духовного потенциалов. Куратор знакомит первокурсников с законодательством в области образования, Уставом университета, Правилами внутреннего распорядка и Правилами проживания в общежитии, правами и обязанностями студента, работой библиотеки, здравпункта, организацией культурно-массовой и спортивно-оздоровительной деятельности; с историей и традициями университета; воспитывает уважение к ценностям, нормам, законам, нравственным принципам, традициям университетской жизни; контролирует текущую и семестровую успеваемость и внеучебную занятость; участвует в развитии различных форм студенческого самоуправления; помогает в культурном и физическом совершенствовании студентов; содействует привлечению студентов к научно-исследовательской работе и различным формам досуговой деятельности и т. д.

На сайте нашего университета в разделах «Об университете», «Обучение», «Наука и инновации» и конечно «Студенческая жизнь», размещается информация о проводимых в университете мероприятиях, о предстоящих конкурсах и конференциях,

новости воспитательной и внеучебной работы и другая полезная информация для студентов.

Однако сам по себе только процесс обучения даже на самом высоком уровне его организации не обеспечивает в должной мере адаптацию студентов к специфическим условиям высшей школы. В связи с этим уместно говорить о совокупности факторов, обеспечивающих адаптационный процесс первокурсников:

- 1) качественная организация учебной деятельности первокурсников;
- 2) эффективность деятельности кураторского корпуса;
- 3) участие в процессе адаптации первокурсников органов студенческого самоуправления;
- 4) наличие психологического сопровождения первокурсников в период адаптации;
- 5) вовлечение студентов-первокурсников во внеучебную деятельность (научная и спортивная работа, художественное творчество, волонтерское движения и студенческое самоуправление)

Если мы хотим помочь студенту влиться в новый учебный коллектив, то эта помощь должна осуществляться всеми подразделениями вуза: учебными, научными, общественными. Комплексное изучение процесса адаптации обеспечивает основу для разработки инструментария для более продуктивного и кратковременного вхождения первокурсников в новую дидактическую, социальную и профессиональную среду на начальном этапе обучения, что, в свою очередь, влияет на уровень знаний и формирование профессиональных навыков и умений.

Литература

1. Проблемы социальной адаптации студентов первого курса в условиях кредитной технологии обучения / Д.В. Лепешев, Т.Н. Кораблина. - Омск: НОУ ВПО ОмГА, 2014. - 132 с.
2. Буденкова Е.А. К вопросу о формировании общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения в вузе: теоретические и практические аспекты // Мир науки, 2016. Т.4. №3. - 324 с.
3. Новикова Е.С. Социальная адаптация студентов: психологические аспекты и особенности // Современное образование: содержание, технологии, качество. 2018. Т.2. - 278 с.
4. <https://www.nkzu.kz/>

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕКЛАМЫ В ОБЛАСТИ ТУРИЗМА

Шадрина Е.А

(СКУ им. М. Козыбаева)

Туризм в разрезе экономики представлен, как одна из ведущих и наиболее прогрессивно развивающихся отраслей мирового хозяйства. Заявленная отрасль в настоящее время признана феноменом многих лет в экономике, на основании быстрых темпов ее роста. Для многих стран мира развитие туризма является основополагающей базой экономики. По данным ежегодного исследования WTTC и ученых Oxford Economics доля туризма и путешествий по сравнению с другими секторами выросла на 3,5% и расположилась на 3 строчке на момент 2019 года. По этим же данным на первой строчке расположился сектор коммуникации и информации, выросший на 4,8%. Специалисты, указывает на то, что сфера туризма взаимосвязана со многими отраслями хозяйствования.

Таблица 1. Доля туризма и путешествий в 2019 году в сравнении с другими секторами [1].

Сектор	Рост ВВП в 2019 году
Информация и коммуникация	4,8%
Финансовые услуги	3,7%
Путешествия и туризм	3,5%
Здравоохранение	3,0%
Розничная и оптовая торговля	2,4%
Сельское хозяйство	2,3%
Строительство	2,1%
Производство	1,7%

Отрасль туризма, как поставщик туристских товаров и услуг нуждается в рекламе, обеспечивающей привлечение клиентов. И как любая, другая отрасль имеет свои специфические особенности при организации рекламной деятельности. В первую очередь это обусловлено тем, что туризм эта сфера работы с людьми и организация отдыха для них, при условии создания максимального комфорта, условий сервиса при минимально возможных затратах. Во-вторых, достаточно тяжело, точнее практически невозможно определить уровень эффективности рекламы в туристской сфере.

Однако нахождения предприятия на рекламном рынке, гарантирует ему соответствующее развитие, определенный поток клиентов (туристов), в то время как уход с рекламного рынка, приравнивается к уходу предприятия с туристского рынка. Поэтому специалистами рекомендуется давать рекламу в поддерживающем режиме, с учетом ее психологического воздействия. Та как реклама поддерживает компанию, выделяя ее среди конкурентов, демонстрируя преимущества.

Рекламный рынок на территории республики находится на этапе становления. Особенность рекламного рынка в Казахстане заключается в его относительно низком качестве, по сравнению с другими развитыми странами. Данный показатель обусловлен недостаточностью технического обеспечения и отсутствие квалифицированных кадров. Особенность рекламы туристского рынка кроется в том, что в основном туристская деятельность на территории страны представлена выездным туризмом, и соответственно реклама услуг осуществляется принимающей стороной, реклама казахстанской стороной ограничивается рекламой туристского агентства/туроператора. Еще одной особенностью можно назвать охват рынка, в основном вся реклама сосредоточена в крупных городах и прилегающих к ним сел, что в свою очередь значительно снижает охват населения (потенциальных туристов).

Деятельность на туристском рынке в области рекламы своего бизнеса достаточно сложна, и ее успех в немалой степени связан с наличием у потребителей положительного эмоционально-оценочного отношения и социально-психологической готовности к качественному отдыху.

Как и говорилось выше туризм и реклама неразрывны. Реклама — это распространение сведений о лице, организации, произведении литературы и искусства и т.п. с целью сознания им популярности. Реклама — информация о потребительских свойствах товаров и разных видов услуг с целью их реализации, создания спроса на них [2].

Главная цель рекламы распространить сведения, информацию. Ввиду широкой потенциальной аудитории в туризме, реклама должна четко обозначать целевую аудиторию.

Как и любая другая сфера, реклама направлена на решение определенных задач:

1. Информирование. Предполагает осведомить о новом товаре/услуге/фирме и т.п;
2. Увещевание. Формирование предпочтений, побуждение к совершению покупки, возможность поощрения при покупке и т.п;
3. Напоминание. Заключается в поддержании осведомленности о предприятии/товаре/услуге.

Реклама помогает человеку с ориентироваться на рынке с учетом потребностей, вкусов, финансовых возможностей и других психологически-культурных особенностей, делая туристский рынок ясным и доступным для потенциального потребителя.

В результате туристская рекламная деятельность обеспечивает связь между производством и потреблением туристской услуги/продукта, выполняя тем самым коммуникативную функцию. Что в свою очередь позволяет как формировать спрос, так и управлять им, контролируя продвижение туристских услуг на рынке. Также формирует благоприятную почву для конкуренции, содействуя совершенствованию существующих и созданию новых качественных товаров и услуг, позволяет выявить наиболее перспективные направления, качественные услуги, подходящие цены и позволяет потребителю самому делать выбор. Таким образом реклама в туризме заключается не только в информировании, а в продаже услуг/товаров.

Реклама имеет не исключительно коммерческую направленность (товарная реклама), в тоже время различат престижную рекламу суть, которой заключается в формировании благоприятного имиджа фирмы, услуги, демонстрирующего доверие к предприятию, наиболее эффективна при организации пропагандистских мероприятий.

Исходя из классификации рекламы по способу воздействия чаще всего казахстанские компании применяют зрительную рекламу. Основное назначение оформление витрин предприятия/фирмы и реклам на зданиях, создание буклетов, листовок, проспектов, демонстрирующих услуги/товары. Слуховая реклама – радио реклама, реклама в торговых центрах. Чаще используется для рекламы фирмы, не удобна для рекламирования туристских услуг (направлений). Несомненным лидером является в современном мире является зрительно-слуховая реклама. К данной категории относится реклама по телевидению, таблоидах на улице и интернет реклама, в частности реклама в социальных сетях. Популярность рекламы в социальных сетях обусловлена широкими возможностями (графически, визуально-текстово), относительно низкими финансовыми затратами и широким охватом и возможности ориентированно-направленной рекламы.

Если рассматривать Казахстан, можно выделить огромную работу в продвижении туризма, где активно задействованы самые различные виды рекламы.

Проекты по продвижению основаны на Маркетинговом плане по продвижению национального турпродукта Казахстана, утвержденного в 2018 году (внутренний документ Общества). На основе данного документа также подготовлена Стратегия продвижения Казахстана как туристского направления, которая в данный момент находится на обсуждении в НПП "Атамекен".

Продвижение Казахстана как туристского направления проводится с использованием как pull-стратегии (стимулирование конечного потребителя, создание спроса в целевых рынках) - распространение информации о Казахстане через различные каналы - интернет, телевидение, СМИ и пр, так и push-стратегии (стратегия проталкивания, создание предложения на точках продаж в целевых рынках, т.е. у зарубежных туроператоров и турагентов) - проведение инфо-туров, вебинаров, роуд-шоу, организация стендов на выставках для обеспечения и укрепления деловых контактов между турбизнесом Казахстана и целевых стран.

На сайте KazakhTourism (<https://qaztourism.kz>) в разделе наши проекты представлены такие подразделы : видеоролики; Организация стенда на международных туристских выставках; Инфотуры для туроператоров и МІСЕ агентств; Воркшопы (семинар) для МІСЕ агентств; Вебинары по продвижению турпродуктов на Profi.travel; Организация съемок телепередач; Национальный туристский портал Kazakhstan.travel; Блог-туры; Ведение и продвижение аккаунтов в социальных сетях; Международная туристская выставка PATA Travel Mart и сопутствующие мероприятия; Страновой туристский бренд [3].

Данные подразделы четко отражают туристскую рекламную деятельность на территории республики. В итоге можно сделать вывод, что республика Казахстан находясь на этапе становления развития рекламы и на этапе продвижения туристской деятельности на международный рынок и популяризации его среди местного населения использует все доступные способы, эффективно действующие на территории страны, с учетом ее экономического, культурного развития. Самым главным для развития туризма является его слышимость и известность среди других стран, а реклама активно способствует слышимости и известности страны.

Литература

1. Tehnologytourism&hospitality. Экономическое влияние сектора туризма и путешествий в 2019 году и последствия кризиса 2020 года. - 2020
2. Интернет ресурс: Особенности рекламы в туризме - <http://lemoon.ru>
3. Интернет ресурс: Проекты по продвижению туризма в Казахстане - <https://qaztourism.kz>

НАЛОГОВАЯ БАЗА РЕГИОНА: ПОНЯТИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ

Шакенов Б.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Неравномерность экономического развития регионов Республики Казахстан обуславливает необходимость адаптации налоговой политики государства к особенностям экономики регионов, с тем чтобы повысить эффективность налогообложения и создать устойчивую доходную базу каждого региона.

Это обеспечит сбалансированность региональных бюджетов, необходимую для выполнения возложенных на них расходных обязательств. Рост бюджетных расходов в некоторых регионах, опережающий рост доходов, привел к разбалансированности региональных бюджетов. При этом снижается доля инвестиционных расходов, что ограничивает собственные возможности развития региональных экономик.

Согласно предоставленным данным КГД МФ РК, в 2019 году больше всего налоговых платежей в бюджет поступило из города Алматы – 25% всех собираемых налогов с регионов Казахстана. По сравнению с предыдущим годом объем налогов вырос на 9,4%. На втором месте оказалась Атырауская область, которая в прошлом году пополнила казну на более чем на 2 трл. тенге,05 трлн тенге, что на 28,4% больше, чем годом ранее [1].

Данные регионы в году собрали более 50% от общей суммы налоговых поступлений государственного бюджета РК. Это обусловлено тем, что города Алматы и Астана имеют диверсифицированную структуру экономики, к тому же в этих городах проживает более миллиона человек. В Атырауской области основной направленностью

региональной экономики является нефтехимическая промышленность, что, естественно, влияет на объем собираемых налогов.

Казалось бы, все логично, однако сложившаяся структура налоговых поступлений приводит к возникновению регионов-доноров и реципиентов, что, в свою очередь, чревато зависимостью отдельных регионов от трансфертов из республиканского бюджета.

Так, например Северо-Казахстанская область, область в которой, казалось бы сосредоточены все факторы, благоприятствующие экономическому росту.: есть социально-предпринимательские корпорации, институты развития, имеется опыт реализации различных проектов в индустриальной зоне.

Все сектора экономики, которые в большей степени развиты в Северо-Казахстанской области, как раз, входят в государственные приоритеты, и по ним предусматриваются рычаги господдержки, беспрецедентные льготы для инвесторов, которые будут работать в приоритетных секторах.

Тем не менее, у региона наименьшая доля ВРП в ВВП страны – 1,9%. Рост показателя в 2018 году составил 2,9% при среднем росте по стране 4,3%. ПИИ в 2018 году составили всего \$1 млн – это самый низкий результат в стране и очень резкое снижение (в 2017 году они составляли \$18 млн). Регион – последний по объёму налоговых поступлений в госбюджет (73 млрд тенге) и предпоследний по динамике за год (снижение на 7,5%) [2].

По доле товарооборота область на последнем месте – 0,3% от общей доли по стране. Однако в экспорте наблюдается положительная динамика – рост 31% при общем росте по стране 27%. По росту розничной торговли регион на 15-м месте (0,6% за год). 37,8% компаний в области – убыточные (16-е место).

В рейтинге конкурентоспособности регионов прошлого года Северо-Казахстанская область занимала 13-е место.

Следуя логике, налоговый потенциал региона определяется масштабом его налоговой базы, которая согласно Налогового Кодекса Республики Казахстан в статье 33 определяет налоговую базу как стоимостную, физическую или иные характеристики объекта налогообложения, на основании которых определяются суммы налогов и платежей, подлежащие уплате в бюджет [3].

Следовательно, налоговая база как страны в целом, так и отдельно взятого региона, территории, представляет собой совокупность налоговых баз по всем налогам и сборам в условиях действующего налогового законодательства.

Равноценным этому может показаться на первый взгляд также определение налоговой базы как совокупности налоговых баз налогоплательщиков. Первое определение предусматривает учёт и применение макропоказателей развития экономики, а второе суммирование налоговых баз налогоплательщиков, зарегистрированных на территории данного государства, региона, территории, что представляется на практике труднореализуемым процессом.

Вернемся к Северо-Казахстанской области. В 2019 году по уровню инновационной активности регион выше среднего по Казахстану на 1,1%. В целом здесь активен малый и средний бизнес с долей 25,8% в ВРП (5-е место по стране). И если учесть, что в Казахстане на январь 2020 года насчитывается 1 325 615 действующих субъектов малого и среднего предпринимательства, то для Северо-Казахстанской области этот показатель колоссален в сравнении с другими регионами.

Другими словами, деловая среда в Северо-Казахстанской области представлена в основном малым и средним бизнесом. Этот факт отнюдь не противоречит государственной политике.

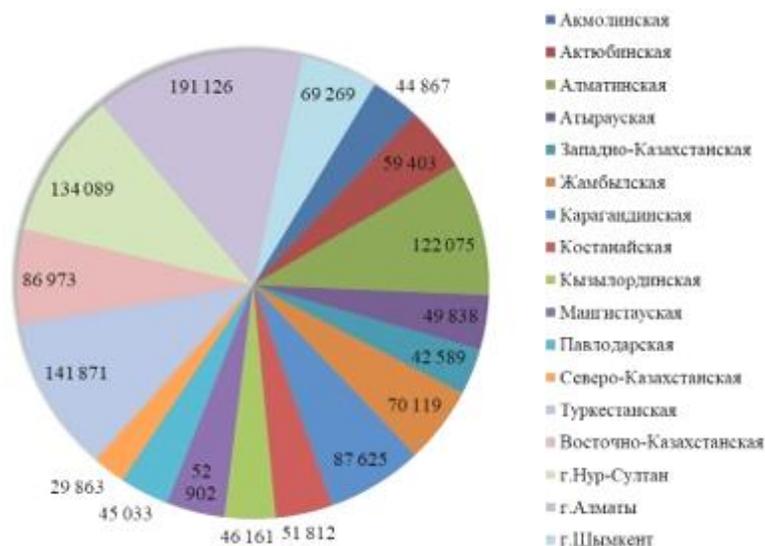


Рисунок 1 – Количество действующих субъектов МСБ в РК, на 01.01.2020 [2]

Осознавая важность развития малого и среднего бизнеса для страны, Президент уделяет особое внимание поддержке МСБ, так в своем Послании народу Казахстана президент К. Токаев отмечает, что эффективный малый и средний бизнес – прочная основа развития города и села, которая играет важную роль в социально-экономической и политической жизни страны. В ходе выступления Президент дал ряд конкретных поручений по поддержке и развития МСБ [4]:

- с 2020 года освободить микро и малый бизнес от уплаты налогов от основной деятельности (на доход), сроком на три года;
- объявлен мораторий на проверки, профилактический контроль и надзор с посещением в отношении субъектов микро и малого предпринимательства, сроком на три года;
- «Перезагрузка» системы государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса.

Как известно, массовое предпринимательство, развитый малый и средний бизнес обеспечивает экономическую стабильность в стране. За счет своей массовости и гибкости к вызовам внешней среды, МСБ во многом определяет темпы экономического роста. Поддерживая и стимулируя деятельность МСБ, государство имеет:

- стабильные бюджетные поступления, за счет налогов, возможность улучшить социальную инфраструктуру в стране, к примеру, постройку больниц или школ;
- множество новых рабочих мест для совершенно разных слоев населения, тем самым формируя средний класс;
- за счет конкуренции развивается инновационный потенциал экономики, создаются новые товары и услуги; внедряются новые формы организации и методы производства, сбыта.

В век современных технологий, когда заняться бизнесом можно имея смартфон, любое государство заинтересовано привлечь максимальное количество экономически активного населения к массовому предпринимательству.

Вместе с тем, поддержка только малого и среднего бизнеса, носит негативный характер, если это происходит на фоне ужесточения налоговой нагрузки крупных предприятий.

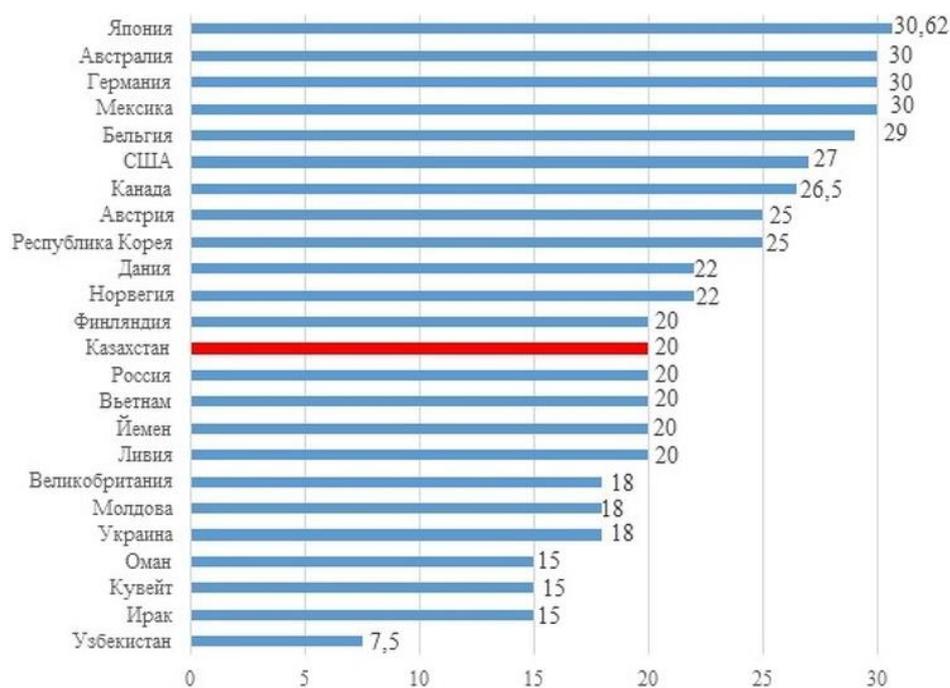


Рисунок 2 - Ставка корпоративного налога в разрезе стран на 01.01.2020, в % [5]

Некоторые исследователи при оценке налоговой нагрузки в Республике Казахстан сравнивают ее с налоговой нагрузкой в других странах. И действительно, у нас она относительно невысокая. Так, к примеру, в Дании налоговая нагрузка находится на уровне 34,2% от ВВП страны, в Австрии – 25,3%, в Великобритании – 25,4%. При этом, как показывают данные рисунка ниже, по многим видам сами налоговые ставки в экономиках развитых стран значимо выше, чем у нас.

Однако если начать разбираться в тонкостях налогообложения в зарубежных странах, то вырисовывается несколько иная картина. Например, корпоративный подоходный налог в Германии интересен тем, что если у корпорации несколько собственников (не аффилированных лиц), то ставка налога составляет 30%. Если владелец у корпорации один, ставка — 45% прибыли. Если же у владельца несколько мелких предприятий, то он также платит повышенный корпоративный налог. В Канаде, к примеру, корпоративный налог в 15% дополняется локальными налогами, которые варьируются в пределах 11,5-16% в зависимости от штата.

Таким образом, налицо главный казус налогообложения: налоговый потенциал для стимулирования экономики в реализован крайне слабо. При этом зачастую непомерная налоговая нагрузка организации среднего и крупного бизнеса в совокупности с жесткой финансовой централизацией при доминировании фискальных интересов государства создает ситуацию, при которой существенная часть налоговых доходов «утекает» в теневую экономику. Как выход из сложившейся ситуации необходимо поддержание такого уровня налоговой нагрузки, который, с одной стороны, не создает препятствий для устойчивого экономического роста, а с другой — отвечает потребностям в доходах бюджета для предоставления важнейших государственных услуг [6].

В целом же, расширение налогооблагаемой базы должно происходить на основе комплексных административных и системных мер, направленных на выравнивание налоговой нагрузки по видам экономической деятельности и субъектов хозяйствования. Однако для реализации такого подхода требуется, в первую очередь, детальный анализ по определению оптимальной налоговой нагрузки по каждому виду

экономической деятельности. Но проведение подобного исследования осложняется отсутствием в открытом доступе соответствующей статистической информации по налоговым выплатам в государственный бюджет предприятиями в разрезе видов экономической деятельности. Предоставление доступа к подобной информации поможет понять, какая налоговая нагрузка оптимальна для различных отраслей, секторов экономики и типов бизнеса, а также выявить потенциал для расширения налогооблагаемой базы - конечно, не за счет роста ставок налогов.

Литература

1. Официальный сайт Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – URL: <http://kgd.gov.kz/ru>
2. Официальный сайт налогоплательщиков Казахстана: <http://ank.kz/news/kazakhstan-taxes>
3. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.07.2020 г.) - <https://online.zakon.kz>
4. Налоги Казахстана: <https://nalogikz.kz/docs/category/articles>
5. Tax Foundation: Corporate Tax Rates around the World: <https://taxfoundation.org/publications/corporate-tax-rates-around-the-world/>
6. «Paying Taxes 2019» («Налогообложение в 2019 году»): <https://kursiv.kz>

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Ыбырай Н.Г.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Финансовые технологии (от англ.— financial technology) или финтех (от англ.— fin tech) представляют собой сегмент рынка, на котором действуют компании на пересечении сектора предоставления традиционных финансовых услуг, оказываемых традиционными финансовыми организациями, например банками, и сферы деятельности инновационных компаний, изменяющих в силу использования новых современных технологий саму природу финансовых посреднических услуг, делая их ненужными после перехода на облачные платформы. Иными словами, финтех представляет собой следующий этап развития финансовых услуг, характеризующийся появлением новых технологических и инновационных стартапов и участников рынка, которые внедряют на новой основе в практику финансовой деятельности предприятий продукты и услуги, предоставляемые (оказываемые) в настоящее время традиционными банками. Спектр специализации финтехкомпаний — от онлайн и мобильных приложений до сфер трейдинга, обмена валют, управления личными финансами.

Таким образом, сущность финтеха можно выразить взаимосвязью двух основных компонентов:

- инноваций, основанных на технологиях традиционного банковского сектора;
- новых моделей предоставления финансовых услуг. Финтех нашел применение в финансовой сфере в следующих формах:

1) кредитование P2P как альтернатива розничному кредитованию;

P2P-кредитование расшифровывается как peer-to-peer кредитование (одноранговое кредитование) или person-to-person кредитование (кредитование от человека человеку, обозначающее выдачу и получение займов физическими лицами

напрямую, без использования в качестве посредника традиционных финансовых институтов (банков, кредитных союзов). ниш, и расположения блоков информации подряд один за другим;

2) блокчейн-технология, позволяющая хранить большие объемы данных и оперировать ресурсами самих участников финтеха, т.е. реализуя транзакции без участия основного контрагента — банка или платежной системы, а также создавая криптовалюту посредством записи информации о транзакциях и лицах, участвующих в их соверше

3) Предоставление онлайн-кредитов посредством электронных платежных систем и т.д. Финтех-компании — это организации, использующие в своей деятельности новейшие разработки в сфере мобильных платежей, онлайн-кредитования, цифровых моментальных переводов денежных средств по всему миру без необходимости присутствия клиента, что снижает издержки и позволяет предлагать финансовые продукты на самых выгодных условиях.

Интерес к таким новым технологиям, как робототехника, искусственный интеллект, регулирующие технологии (от англ.— Regulatory Technology, Reg Tech), облачные сервисы, технологии блокчейна (от англ. — blockchain), объясняется возникновением насущной необходимости у финансовых учреждений и традиционных страховых компаний в снижении издержек их деятельности. В США инвестиции в сектор финтеха во II квартале 2017 г. достигли 5,65 млрд долл. США. Компании, работающие в секторе финтеха в США и Европе, получили инвестиции по 2 млрд долл. США. Инвестиции в азиатские финансовые технологии достигли 760 млн долл. США, но количество крупных сделок заметно уменьшилось. Растущий объем инвестиций в сектор финтеха представляет конкурентную угрозу для банков, оказывающих традиционные финансовые услуги и теряющих в связи с этим клиентов. Поэтому по мере возрастания конкуренции им приходится изменять бизнес-модели, которые становятся для них все дороже и сложнее, обостряются существующие или порождаются новые риски: снижается доходность, происходит отставание от скорости внедрения инноваций и т.д. У традиционных банков возникает необходимость в современном IT-оборудовании и высококвалифицированных IT-кадрах, рискменеджменте, эффективной системе комплаенса и внутреннего контроля.

К 2021 г. более 25% бизнеса в финансовом секторе будет подвергаться давлению финтеха.

В таблице приведены риски отдельных банков и банковской системы в целом по причине воздействия сектора финтеха на банковскую сферу. При этом риски банков рассматриваются только в той степени, в какой развитие финтеха обостряет уже существующие риски.

Риски и возможности, возникающие под воздействием финтеха

Сферы влияния	Риски	Возможности
Потребительский сектор	Конфиденциальность и безопасность данных; отсутствие непрерывности в банковских процессах; недопустимые маркетинговые практики	Финансовое «включение»: оказание более специализированных банковских услуг; снижение транзакционных издержек; ускорение банковских процессов

<p>Банки и банковская система в целом</p>	<p>Стратегические риски и риски рентабельности; увеличение взаимосвязи между финансовыми сторонами; высокий операционный риск; риски управления третьими лицами; комплаенс-риск, включающий отказ защиты потребителей и регулирование защиты данных; риск финансирования терроризма — отмывание денег; риск ликвидности и волатильности источников финансирования банков</p>	<p>Улучшение и более эффективное осуществление банковских процессов; инновационное использование данных для целей маркетинга и управления рисками; потенциальное положительное влияние на финансовую стабильность в связи с усилением конкуренции;</p>
---	--	--

Риски в банковской сфере, вызванные появлением финтеха

Для банков основные риски, возникающие вследствие влияния финтеха подразделяются на стратегические риски, операционные риски, риски аутсорсинга, киберриски и комплаенс-риски.

Так, стратегический риск: потенциальный риск для поступлений и капитала, возникающий вследствие неправильных управленческих решений и ненадлежащей реализации принятых решений, — увеличивает риски понижения рентабельности отдельных банков. Существующие финансовые учреждения теряют значительную часть своей доли на рынке или прибыли, если новые участники смогут более эффективно использовать инновации и предоставлять менее дорогие услуги, которые лучше отвечают ожиданиям клиентов. В нынешних условиях снижение прибыльности из-за потери выгодных клиентов или сокращения маржи может уменьшать способность действующих институтов прогнозировать будущие бизнес-циклы.

Высокий операционный риск: риск, связанный с реализацией компанией бизнес-функций, включая риски мошенничеств и внешние события, — приводит к большому количеству IT-взаимозависимостей участников рынка (банков и др.) и рыночной инфраструктуры, что может вызвать IT-риск, который перерастет в системный кризис, особенно если услуги оказываются в основном одним или несколькими доминирующими игроками. Деятельность финтех-компаний в банковской сфере увеличивает сложность всей банковской системы и вводит в оборот новых игроков, которые могут иметь ограниченный опыт в управлении IT-рисками. В связи с тем, что устаревшие банковские IT-системы могут быть недостаточно адаптированы, банкам придется обращаться за помощью к большому количеству третьих лиц либо аутсорсингу, либо финтех-компаниям, увеличивая тем самым сложность и уменьшая прозрачность конечных операций. Широкое использование третьих лиц увеличивает риски, связанные с безопасностью данных, конфиденциальностью, отмыванием денег, киберпреступностью.

Комплаенс-риск в отношении конфиденциальности данных: риск несоблюдения правил конфиденциальности данных, несоблюдения законодательства, стандартов, локально-нормативных актов — может увеличиться с появлением больших объемов информации и применением аутсорсинга.

Риск аутсорсинга: передачу организацией определенных бизнес-процессов на обслуживание большому количеству вовлеченных сторон — ведет к неоднозначности в отношении обязанностей различных участников в цепочке создания стоимости, что

потенциально увеличивает вероятность операционных инцидентов. Ключевая задача для финансовых учреждений — контролировать операции, происходящие за пределами их организаций, и осуществлять управление рисками. Если финтехкомпании являются поставщиками услуг, деловыми партнерами или обеспечивают взаимодействие с клиентами, банкам потребуется проявлять большую осмотрительность в выполнении контрактов и обеспечении безопасности банка и его клиентов.

Киберриски: риски похищения данных и финансовых средств — означают, что новые технологии и бизнес-модели могут увеличивать киберриски, если средства управления не поспевают за изменениями технологий. Повышенная взаимосвязь участников рынка может создавать преимущества для банков и потребителей, одновременно увеличивая их риски. Более сильная зависимость от интерфейса программирования (Application Programming Interface), облачных вычислений и других технологий, способствующих расширению взаимодействия участников рынка, может делать банковскую систему более уязвимой для киберугроз и подвергать опасности большие объемы конфиденциальных данных. Это подтверждает необходимость для банков и финтех-компаний, использующих в построении своего бизнеса новейшие разработки в сфере мобильных платежей, онлайн-кредитования, цифровых моментальных переводов и другие прорывные технологии, содействовать эффективному управлению и контролю за киберрисками.

Риск ликвидности и волатильности источников финансирования: риск того, что компания, считаясь платежеспособной, не обладает достаточными финансовыми ресурсами, — использование новых технологий позволяет клиентам переходить с одного сберегательного счета на другой для получения большей выгоды, увеличивая тем самым волатильность депозитов, что может привести к повышению риска ликвидности для банков.

Все более широкое использование больших данных, разработка совершенных методов выявления и количественной оценки рисков, осуществление инвестиций на основе алгоритмов и платформы для анализа и оптимизации портфелей пользователей коренным образом трансформирует управление активами.

В секторе финансовых услуг обрабатывается конфиденциальная информация о физических и юридических лицах. С появлением финтеха становятся доступными для интернет-пользователей все большие объемы информации, что упрощает ее анализ и генерирование соответствующих выводов. Согласно опросу, проведенному компанией PricewaterhouseCoopers в конце 2016 г., почти 56% респондентов посчитали, что развитие финтеха приводит к ухудшению обеспечения безопасности информации и неприкосновенности частной жизни.

Партнерские отношения, сложившиеся между финансовыми институтами и современными предприятиями, способствуют выпуску качественной продукции по более выгодным ценам. По мере развития финтеха перед производителями все более актуальной становится задача поиска согласия потребителей на использование информации с целью управления ее жизненным циклом для обеспечения гарантии того, чтобы полученные с помощью финтеха данные не находили применения на «сером» рынке. Эта задача может решаться посредством принятия соответствующих законодательных норм.

Управление цифровыми идентификационными данными отдельных лиц и предприятий является одной из основных проблем для финтех-компаний, поскольку все чаще такие устройства, как мобильные телефоны, оснащенные биометрическими датчиками (например, сканерами отпечатков пальцев), используются для аутентификации и авторизации. Использование мобильных телефонов в качестве устройств аутентификации с применением биометрии, одноразовых паролей (OTPs)

и приложений, генерирующих код (например, Google Authenticator), приводит к постепенному отказу от обычных механизмов аутентификации посредством паролей и PIN-кодов. В то время как цифровые удостоверения личности пользователя стали все более безопасными с учетом их расширяющего использования благодаря развитию финтеха, клонирование этих цифровых удостоверений может способствовать увеличению рисков.

Интерфейсные системы через интерфейсы прикладного программирования (API), которые взаимодействуют с несколькими корпоративными приложениями, позволяют легко обмениваться данными, создавая среду возможного распространения вредоносного программного обеспечения. Кроссплатформенное заражение вредоносными программами представляет собой непосредственную угрозу для увеличения интеграции систем в секторе финансовых услуг. Борьба с угрозой распространения вредоносного программного обеспечения с одной платформой на другую требует не только использования новейших технологий, но и применения обычных архитектур безопасности.

Меры по уменьшению рисков, связанных с сектором финтеха

С появлением сектора финтеха возникла необходимость в усилении риск-менеджмента с целью мониторинга рисков. Для этого требуются разработка и применение надежных бизнес-процессов, позволяющих изменять процессы управления, учитывая появление новых технологий, соблюдать нормативные требования, в том числе касающиеся защиты потребителей, защиты данных и противодействия легализации/отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма при внедрении новых продуктов, услуг или каналов.

Рост сектора финтеха приведет, скорее всего, к усилению конкуренции между банками и нетрадиционными игроками, что может повлиять на устойчивость доходов банков, которые должны проявлять должную осмотрительность при осуществлении любой операции, в том числе при заключении договоров с финтех-компаниями, в которых должны указываться обязанности каждой стороны, согласованные уровни обслуживания и права аудита. Банки должны контролировать качество аутсорсинговых услуг согласно тому же стандарту, что и операции, проводимые в самом банке.

Надзорные органы банка должны сотрудничать с другими государственными органами, ответственными за надзор регуляторных функций, связанных с сектором финтеха, такими как организации, занимающиеся защитой данных, антимонопольные органы и подразделения финансовой разведки, с целью возможной разработки стандартов и нормативного надзора за предоставлением банковских услуг независимо от того, предоставляется ли услуга банком или финтех-компанией.

Учитывая нынешний и потенциальный глобальный рост финтех-компаний, большое значение имеет международное сотрудничество. Надзорные органы должны координировать деятельность по надзору за трансграничными финансовыми операциями. Надзорные органы банка взаимодействуют с трансграничными компаниями, но часто на национальном уровне используют разные подходы в соответствии с отдельными юрисдикциями.

Руководители банков должны постоянно переоценивать нынешние модели обучения персонала, чтобы знания, навыки и инструменты оставались актуальными и эффективными в области надзора за новыми технологиями и инновационными бизнес-моделями.

Надзорным органам следует пересмотреть действующие стандарты вследствие новых рисков, возникающих в результате применения инновационных продуктов и новых бизнес-моделей.

Финтех преобразует весь сектор банковских услуг: меняет способы, время и место предоставления финансовых услуг и продуктов, формирует новые условия взаимодействия банков и финтех-компаний и их клиентами. В результате развития финтеха появляется большое количество бизнес-моделей, что создаст проблемы как для участников рынка, так и для надзорных и регулирующих органов, предназначенных для обеспечения стабильности и безопасности сетей, нахождения правильного баланса между сохранением финансовой стабильности и защитой потребителей, оставляя место для инноваций. Устранение рисков финтеха в банковской сфере приведет к появлению новой финансовой отрасли, где финтех займет центральное место.

Литература

1. The Pulse of Fintech Q22017. Global analysis of investment in Fintech // KPMG International Cooperative (“KPMG International”), август, 2017. URL: http://www.agesfi.fr/sites/agesfi.fr/files/fichiers/2017/08/pulse_of_fintech-q2_2017_0.pdf.
2. Размывание границ: Как компании сегмента Fintech влияют на сектор финансовых услуг // PwC: Всемирный обзор сегмента Fintech. Март 2016 года. URL: <https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/fintech-global-report-rus.pdf>
3. Климова Н.А. Тенденции фондового рынка // Аспекты функционирования фондового рынка, 2018.
4. Поздеева И.А., Орлова Н.С., Тимкова А.А. Актуальные вопросы дистанционного банковского обслуживания с использованием интернет-технологий // Проблемы современной экономики, 2016. №2.
5. Конявский В.А. Минимизация рисков участников дистанционного банковского обслуживания // Вопросы защиты информации, 2017.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КАЗАХСТАНЕ И РОССИИ

Ыбырай Н.Г.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Многие помнят те времена, когда приходилось стоять в очереди, чтобы оплатить счета за коммунальные услуги, получить справку из банка или сделать выписку по счету, простаивая по долгу на ногах. Сегодня многие финансовые институты уже внедрили технологии, которые помогли обойти огромные очереди, сэкономить время и средства как клиентов, так и самих компаний, провайдеров услуг. Мог ли тогда кто-то предположить, что, находясь в любой точке мира, человек может быть на прямой связи с банком, провести все необходимые действия по счету, подать заявку или даже получить кредит и при этом не потратить ни копейки за роуминг, используя только считанные минуты интернет-связи? Сегодня это возможно. Страны-передовики в финансовых технологиях, такие как Сингапур, Япония, США, Великобритания и другие, уже переходят на новый уровень, внедряя повсеместно искусственный интеллект, который избавляет от риска перемены настроения человека, его усталости, забывчивости и многих других факторов. Можем ли мы наблюдать то же самое технологическое изобилие в Казахстане и России? В этих странах было принято немало законов для развития этого сектора, но что по факту имеется? Как финансовые технологии помогут развивать бизнес в этих странах?

Определим, что стимулирует развитие рынка финансовых технологий. Во-первых, это рост востребованности финансовых услуг, как для простых граждан, так и для бизнеса. То есть финансовые технологии повышают доступность и оперативность

получения финансовых услуг населением и бизнесом, улучшают условия жизни и увеличивают конкурентоспособность бизнеса и как следствие увеличивают его прибыльность. Во-вторых, это деятельность регулятора в результате которой формируется единая национальная финтех-экосистема. Финансовые технологии являются одним из главных инструментов повышения прозрачности бизнеса и экономики страны, создания инфраструктуры, наличие которой является обязательным для развития большинства секторов экономики. В-третьих, это динамика и гибкость предложения, которое постоянно адаптируется под изменения и нужды потребителя. В связи с высокой динамикой развития финтех-индустрии, ее представители сверхчувствительны не только к изменяющемуся спросу, но и к поведению всех игроков на рынке, что в результате приводит только к улучшению качества жизни населения.

Стабильное развитие бизнеса существует в мирном сплетении экономической, социальной и экологической эффективности, которое направлено на покрытие потребностей населения без риска для будущего. Финансовые технологии способны повысить эффективность многих отраслей. Делая финансовые сервисы более доступными, финансовые технологии помогают полноценно интегрировать разные слои населения в финансовую систему. Несмотря на то, что финансовые технологии по мнению многих направлены на увеличение эффективности финансовой системы, они также являются рычагом для увеличения операционной прозрачности и экологической эффективности. Финтех стимулирует производителей раскрывать информацию потребителю об операциях на многих этапах процесса, рационально использовать природные ресурсы, быть более быстрым и эффективным в процессах. Тем самым формируется естественная рыночная среда, которая вышла на новый уровень конкуренции за потребителя.

Озвучим основные стратегии и стоп-факторы развития рынка финансовых технологий в Казахстане и России. К стратегиям относятся выход новых технологий (искусственный интеллект, предиктивная аналитика, машинное обучение, большие данные, и т.д.) и продуктов (в цифровом банке, кредитовании, скоринге, маркетплейсе, инвестировании) выход на новые рынки, естественный рост рынка, сокращение расходов и упор на маркетинг и рекламное продвижение. К стоп-факторам относятся непривлекательность казахстанского и российского рынков для внешних инвесторов, низкая регуляция отрасли, низкая платежеспособность населения, неадаптированная налоговая система для финтех-компаний, высокие геополитические риски, валютные риски, слабая кибербезопасность.

Несмотря на то, что прогнозы многих аналитических агентств имеют положительные взгляды на будущее развитие финтех-сектора в Казахстане и России, есть следующие проблемы, которые необходимо решить для достижения реальных результатов.

Во-первых, надо развивать стартап-индустрию путем создания условий естественной конкуренции между крупными игроками. Во-вторых, крупным финансовым компаниям стоит раскрыться и дать возможность в рамках своей экосистемы развиваться таким стартапам с новым взглядом на технологии, что в конечном итоге даст свои плоды в большем масштабе. Другими словами, создать финтех-инкубаторы под эгидой финансовых учреждений. В-третьих, стагнация в экономиках России и Казахстана перекрывает воздух молодым предприятиям. Рынок сокращается, волатильность национальных валют и налоговая нагрузка увеличиваются, антироссийские санкции и рост доли участия государства в бизнесе создают условия для молодого поколения все чаще покидать Россию и Казахстан и выстраивать бизнес в государствах с более широким и развитым рынком, открытыми для развития

ресурсами, оптимальной системой налогообложения и эффектом инкубатора. Из-за жесткой конкуренции на западе стартапы развиваются гораздо быстрее. Они легче привлекают финансирование и имеют хоть какие-то гарантии защиты и сохранности своей интеллектуальной собственности. В наших странах ничего не изменится до тех пор, пока не будут проведены реальные реформы. И наконец, это имидж стран, который не дает возможности стартапам выйти на международный рынок и монетизировать свой продукт.

В ближайшую пятилетку планируется решить большую часть всех этих проблем и дать возможность реальному воплощению в жизнь определению «цифровая экономика». Для этого уже сейчас запущены цифровые хабы и так называемые регулятивные песочницы, которые дают возможность молодым компаниям шлифовать свои идеи, их применение и запускать их на рынок потребления. Бизнес-ангелы, венчурные фонды, банки, иные частные и корпоративные инвесторы смогут выбирать интересующие их проекты для инвестирования, как раз через эти хабы и песочницы, но государственная поддержка будет играть роль основного драйвера развития. Основными направлениями инвестиций остаются страховые технологии и технологии в сфере регулирования. К ключевым технологиям и продуктам, в которые будут осуществляться инвестиции в среднесрочной перспективе, относятся системы платежей, электронная коммерция, а также сервисы онлайн-кредитования. В ближайшие три года наиболее перспективными направлениями финтеха станут цифровые банки.

Резюмируя, мнения опрошенных в Казахстане и России экспертов, можно сделать вывод: людям не хватает веры. Инвесторам нужно поверить в среду, где их вложения в проекты молодых и амбициозных будут иметь наименьший риск несвязанный с самим продуктом; стартапам нужно поверить в себя для реализации своих идей; регулятору нужно поверить в свою необходимость этой среде, чтобы создать необходимые условия для развития отрасли в целом. Даже потребителям нужно верить в то, что используемый ими цифровой продукт их не обманет, в нужный момент не отключится или не создаст новых проблем. Все это отголоски недалекого прошлого, когда мы стояли в длинной очереди, чтобы оплатить счета за коммунальные услуги и мечтали, чтобы когда-нибудь мы смогли делать все это, не выходя из дома.

Литература

1. Проникновение финансово-технологических услуг в мегаполисах России и в мире, исследование аудиторско-консалтинговой компании EY, 2017 год.
2. Основные направления развития финансовых технологий. О.Н. Скоробогатова, 26 октября 2017 года.
3. 5 самых актуальных трендов в финтехе, <https://rb.ru/opinion/5-fintech-trends/>
4. Deloitte Connecting Global FinTech: Hub Review 2016, Published by Deloitte in collaboration with All Street Research, September 2016.
5. Финтех революция в Казахстане, 27.06.2017 года, Дидар Арыстан, <https://www.kursiv.kz/examination/blog/finteh-revolucia-v-kazahstane/>
6. Карта Fintech рынка Казахстана, <https://rb.ru/fintech-kz/>
7. Обзор результатов надзора (оверсайта) платежных систем и развития рынка платежных услуг за 9 месяцев 2017 года, www.nationalbank.kz
8. Обзор результатов надзора (оверсайта) платежных систем и развития рынка платежных услуг за 2016 год, www.nationalbank.kz
9. Обзор «Рынок онлайн-микрокредитования Казахстана: динамичный старт пионеров финтех», http://kazfintech.kz/news/Bull_Rynok_online_zaim.pdf

НЕСИЕ ТӘУЕКЕЛДІЛІГІН ТӨМЕНДЕТУ ШАРАЛАРЫН ҚОЛДАНУ

Эбишева Л.С.

(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Несиелік тәуекел – қарыз алушының банктен алған несиесі бойынша қарызын немесе оған есептелінген сыйақысын өз уақытында қайтара алмауына байланысты банктің зиян шегуін сипаттайды.

Несиелік тәуекелді басқару жүйесінің негізгі элементтеріне жататындар:

- Несиелік қызметті ұйымдастыру;
- Лимиттер белгілеу;
- Несиелік ұсынысты бағалау және қарыз алушының несиелік қабілетін бағалау;
- Несиелік тәуекел деңгейіне байланысты несиелерге рейтинг қою және белгіленген лимиттермен салыстыру;
- Несиелер бойынша мүмкін болар зияндарды есепке ала отырып, сыйақы мөлшерлемесін анықтау;
- Несиелік шешімдерді қабылдау барысында құзыретті бөлу – несиелерді авторизациялау;
- Несиелік мониторинг;
- Несиелік портфельді басқару;
- Проблемалық несиелерді қалпына келтіру.
- Несиенің мөлшері экономикалық жағдайларға байланысты, соның ішінде:
- Қарыз алушының төлем айналымындағы алшақтық шамасына;
- Несиені қамтамасыз ететін нақты тауарлы-материалды бағалылар қорына және олардың өтімділік дәрежесіне;
- Маржа деңгейіне;
- Несиелік тәуекел дәрежесіне және банктің клиентке деген сенім дәрежесіне;
- Банкте бар ресурс көлеміне және т.б.

Несиелерді авторизациялау – несиелік тәуекелді төмендету мақсатында жүргізілетін анықтамалар және тексерулер процесін білдіреді.

Несиелік мониторинг – несие бойынша мәселе туындай қалған жағдайда, қарыз алушының несиелік қабілетінің өзгерісін қадағалап отыруға байланысты шаралар жүйесі болып табылады.

Несиелік портфельді басқару – бұл банк қабылдауға дайын болып отырған тәуекел түрлерінің барлығын айқындауды және олардың ең жоғарғы жететін деңгейін анықтауды талап ететін жоғарғы жетекшілер қызметі болып табылады.

Несиелік портфельді басқаруды іске асырудың ортақ алғышарттарына жататындар:

- нақты қарыз алушылар мен олардың топтары үшін несиелеудің ішкі банктік лимитін белгілеу;
- несиелік рейтингпен байланысты болатын, жекелеген қарыз алушылардың тәуекел деңгейін көрсететін несиелік тәуекелді талдау формасын жасау;
- әр түрлі салалар бойынша несиелеуді диверсификациялау;
- төменгі тәуекел деңгейі бар ең маңызды салаларды анықтау;
- жоғарғы тәуекел деңгейі бар салаларға қатысты несиелік саясатты қатаңдату;
- несиеге баға белгілеу саясатын дайындау.

Тәуекелдерді басқару әлеуетті қолайсыз факторлардың алдында банктің қаржылық әлсіз тұсын ескертуді қамтамасыз етуі тиіс. Қазақстанның келешектегі тәуекелдерді басқару жүйесін жетілдіру мәселесінде Қазақстан Республикасы қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі аудит тәжірибесінен алыс кетуді және көрсетілген жүйе банктерінің өзін-өзі бағалау механизмін енгізуде. Банктердің өзін-өзі бағалауы ҚҚА-ға тәуекелдерді басқару жүйелеріндегі кемшіліктерді барынша жедел бағалауына және жалпы алғанда алғашқы сатыларда-ақ қосымша тәуекелдерге қамтылуын анықтауға мүмкіндік береді. Банктік тәуекелдер жүйесінде несиелік тәуекелділігі маңызды орын алады, ол қарыз алушының банк алдындағы міндеттемелерін орындамауы немесе орындағысы келмеуімен тығыз байланысты. Осы ретте кредитор несиелік ұсына отырып немесе қарыздық міндеттемелерді сатып ала отырып тәуекелділікке ұшырайды, бұл тәуекелділік негізгі қарыз және ол бойынша сыйақылардың уақытында өтелмеуі, не болмаса жартылай немесе толықтай төленбеуі болып саналады.

Қарыз алушының несиелік қабілеттілігін бағалау әдістерін жетілдіру бойынша жалпы ұсынымдар мен қолданылып жүрген әдістемелер келесі негізгі процедуралардың орындалуын ұсынады: қарыз алушының несиелік қабілеттілігін талдау, қарыз алушыға несиелік рейтинг бекіту және банктің меншікті несиелеу лимитін белгілеу. Қарыз алушының несиелік қабілеттілігі сұрағы жеткілікті зерттелген мәселеге жатпайды. Бүгінгі күннің несиелік мекемелері үшін де «несиелік қабілеттілік» сұрағы өзекті болып отыр. Қарыз алушының несиелік қабілеттілігі түсінігін екі көзқарас тұрғысынан қарастыруға болады. Қарыз алушы тұрғысынан – несиелік мәмілені аяқтау және алған қарызды өтеу мүмкіндігі, кредитор тұрғысынан – ұсынылатын несиенің

Несиелік тәуекелділігін басқару жүйесі бірнеше элементтерден тұрады және стратегиялық басқару, яғни банктің стратегиялық жоспарының, оның несиелік саясатының және несиелік тәуекелін бақылау мақсатында ұйымдастыру бөлімшелері жұмысының деңгейінде жүзеге асырылатын нақты іс-шаралар арқылы басқарылады.

Банктің несиелік тәуекелділігін басқару жүйесіндегі қарыз қабілеттілігін анықтауға және несиелеуге байланысты тәуекелдерді басқаруға несиелік тәуекелдерін құқықтық реттеу және несиелік тәуекелдерін төмендету әдістері мен тәсілдерін кешенді қолдану арқылы қол жеткізуге болады.

Несиелік тәуекелді төмендетудің ең басты тәсіліне – потенциалды қарыз алушыларды таңдау жатады. Қарыз алушының қаржылық жағдайын талдауда және оның алған қарызды банкке уақытылы қайтаруына байланысты сенімділігін бағалауда көптеген әдістер қолданылады.

1 кесте.

Несиелердің банктің зиян шегуіне әкелетін факторлары (%)

№	Ішкі факторлар	67	Сыртқы факторлар	33
1	Қамтамасыз етудің жетіспеушілігі	22	Компанияның банкроттығы	12
2	Несиелік деген өтінішті оқып үйрену барысында ақпаратты дұрыс бағалау	21	Кредиторлық қарызды қайтаруын талап ету	11
3	Алдын ала ескерту белгісіне кеш көңіл бөлуі және операциялық бақылаудың әлсіздігі	18	Жұмыссыздық/Жанұя мәселелері	6
4	Қамтамасыз етілудің сапасының нашарлығы	5	Ұрлық/Алдау	4

Несие бойынша банктердің зиян шегуіне себеп болатын сыртқы факторлар қатарында бірінші орында компаниялардың банкроттығының тұруы тегін емес. Банктің кез келген қарыз алушысы мұндай факторларды басынан кешуі мүмкін. Сондықтан да қарыз алушының несиелік қабілетін талдай отырып, банк қызметкерлері міндетті түрде оның қаржылық жағдайын толық анықтап білуге тиіс. Банкроттықтың басты себептеріне басқарудағы жетіспеушілік, тиімді басқаратын ақпараттар жүйесінің болмауы, нарық жағдайларындағы өзгерістер мен бәсекеге төселе алмауы, өз мүмкіндіктері шамадан тыс көбейіп кетуі, яғни ресурстардың жоқтығына қарамастан компанияның жылдам кеңеюі, акционерлік капиталдың жетіспеушілігі және заемдық қаражаттардың үлесінің жоғарылығы жатады.

Несиелердің қамтамасыз ету құнына, барлық несиелік құжаттардың дұрыстығына байланысты несиелерді мынадай тәуекел топтарына жіктейді:

- ең төменгі тәуекелі бар несиелер (жіктеуге жатпайтын несиелер);
- ең жоғарғы тәуекелі бар несиелер;
- шектеулі тәуекелі бар несиелер;
- ережеден шығу барысында берілген несиелер (стандартты емес несиелер).

Әр тәуекел кластарына өтелмеген тәуекелдер үшін, өтелмеген несиелердің өзіндік үлесі белгіленеді.

Шетелдік банктердің тәжірибесінде қарыз алушының несиелік қабілетін жеке бағалау несиелік тәуекелді төмендетуде басты шара болып табылады.

Қарыз алушыға кандидатты бағалау жүйесінде ағылшынның клирингтік банктерінде кеңінен пайдаланып келетін әдістердің біріне PARSEK немесе CAMPARI әдістерін жатқызуға болады.

PARSEK:

- P – Person – потенциалды қарыз алушы туралы ақпарат, оның беделі;
- A – Amount – сұрайтын несие сомасының негіздемесі;
- R – Repayment – несиені қайтару мүмкіндігі;
- S – Security – қамтамасыз ету құралы;
- E – Expediency – несиенің мақсаттылығы;
- R – Remuneration – несиені беру тәуекелі үшін банктің пайыз мөлшерлемесі.

CAMPARI:

- C – Character – қарыз алушының беделі;
- A – Ability – қарыз алушының бизнесін бағалау;
- M – Means – ссудаға деген қажеттілігін талдау;
- P – Purpous – несиенің мақсаты;
- A – Amount – несие сомасының негізделуі;
- R – Repayment – несиені қайтару мүмкіндігі;
- I – Insurance – несиелік тәуекелден сақтандыру әдісі.

Американдық банктер тәжірибесінде потенциалды қарыз алушыларды дұрыс таңдай білуде «алты си ережесі» қолданылады:

- character (қарыз алушының сипаты);
- capacity (қаржылық мүмкіндігі);
- cash (ақшалай қаражаты);
- collateral (қамтамасыз етуі);
- conditions (жалпы экономикалық жағдай);
- control (бақылау).

Қарыз алушының сипаты бұл оның беделін, жауапкершілік дәрежесін, қарызды өтеуге дайындығын және қалуын білдіреді.

Қарыз алушының қаржылық жағдайы оның несие қайтару қабілетін сипаттайды. Ол оның кірістері мен шығыстары және олардың алдағы уақыттардағы өзгеру перспективаларын нақты талдау көмегімен анықталады.

Ақшалай қаражаты. Жалпы қарыз алушының алған несиені қайтаруын үш көзі болады:

1. Нақты ақшалар тасқыны;
2. Активтерді сату;
3. Қаржыларды тарту.

Көрсетілген көздердің кез келген несиені қайтаруға арналған қаражаттың қалдық сомасын қамтамасыз ете алады. Бірақ та банктер несиені қайтарудың негізгі көзі ретінде нақты ақшалар тасқынын маңызды санайды, себебі активтерді сату қарыз алушының баланстын нашарлатып жіберуі мүмкін деп санаса, ал қосымша қаражат тарту банктің кредитор ретіндегі позициясын бәсеңдетеді.

Нақты ақшалардың жетіспеуі қарыз алушының қаржылық жағдайының нашарлығын сипаттайтын басты көрсеткіш болып табылады.

Несиелерді сапасына қарай топтау және талдаудың маңызы бар.

Несиенің сапасы деп сол несиеге тиісті несиелік тәуекелдің дәрежесі айтылады. Несиенің сапасының категорияларына байланысты несиелік портфель құрылымын және несиенің әр категориясы (соның ішінде, тұтыну, ипотекалық және басқа) бойынша проблемалық, мерзімі өткен, үмітсіз несиелерді біле отырып, банк несиелік операциялар бойынша зияндарды төмендетуге бағытталатын шаралар қатарын жүзеге асыруға мүмкіндікке қол жеткізеді.

Әдебиет

1. Ақша, несие, банк. Оқулық, Ғ.С. Сейітқасымов, 2014 ж.
2. Банктік жүйе. Оқулық, Давлетова П.Г. 2015 ж.
3. Коммерциялық банктің операциялары. Оқулық, С.Б. Мақыш, 2014 ж.
4. <http://nationalbank.kz>
5. stat.gov.kz

УДК 343.148.6

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СУДЕБНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Иманов К.С., Лобода А.Ф., Сералина А.Ж.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Салимов А.А.

(Оперативно-криминалистический отдел Управления полиции г.Петропавловска)

Судебная экспертиза представляет собой процессуальное действие, включающее исследования и заключения экспертов по поводу вопросов, для разрешения которых требуются специальные знания по науке, технике, искусству или ремеслу. Эти вопросы ставятся перед экспертом судом, судьей, органом дознания, лицом, производящим дознание, следователем или прокурором с целью установить обстоятельства, которые по конкретному делу подлежат доказыванию.

Закон Республики Казахстан от 10 февраля 2017 года № 44-VI «О судебно-экспертной деятельности» определяет: «судебная экспертиза – исследование материалов уголовного, гражданского дела либо дела об административном

правонарушении, проводимое на основе специальных научных знаний в целях установления фактических данных, имеющих значение для его разрешения» [1].

Вопросы, связанные с внедрением состязательных начал в судебную экспертизу, в основном на стадии предварительного расследования, вызывают неоднозначную реакцию у ученых-юристов. Некоторые авторы склоняются к решению данного вопроса через предоставление широких прав в формировании такого вида доказательств как заключение эксперта, его оценке, проверке, а также использованию в целях отстаивания своих процессуальных интересов участникам уголовного судопроизводства как со стороны обвинения, так и со стороны защиты на всех стадиях, включая предварительное расследование [2, С.17].

Говоря о реализации принципа состязательности по отношению к институту судебной экспертизы, некоторые ученые в качестве решения данной проблемы предлагают наделить на законодательном уровне участников уголовного судопроизводства со стороны защиты равными возможностями в использовании специальных знаний как на стадии предварительного расследования, так и на судебных стадиях уголовного процесса. В рамках предлагаемой концепции предлагается также наделить потерпевшего и его представителя теми же равными возможностями в использовании специальных знаний, в том числе правом самостоятельного назначения экспертизы. Авторы, предлагая такое решение, основывают свою аргументацию на том, что производство экспертизы всегда затрагивает права и интересы вовлекаемых в процесс граждан [3, С.46].

Р.С. Белкин отмечал, что при существенной значимости установленных прав участников процесса со стороны обвинения при производстве судебной экспертизы указанным субъектам необходимо предоставить право самостоятельно решать вопрос о необходимости проведения судебной экспертизы и дать возможность реализовать это право независимо от усмотрения следователя и суда. Р.С. Белкин также высказал мысль о том, что «закон должен предоставить право защитнику обвиняемого по собственной инициативе или по желанию обвиняемого назначать судебную экспертизу, поручать ее производство выбранному также по собственному усмотрению эксперту (экспертам), присутствовать при производстве экспертизы. Причем защитнику должно быть предоставлено право назначать и дополнительную, и повторную экспертизы и в тех случаях, когда экспертиза назначена органом расследования, который отказывает в ходатайстве обвиняемого или его защитника в проведении дополнительной или повторной экспертизы по результатам оценки заключения этой первоначальной экспертизы» [4, С.117].

Уголовно-процессуальный кодекс Республики Казахстан от 4 июля 2014 года № 231-V (далее - УПК РК) предоставляет участникам со стороны защиты возможность заявить обоснованное ходатайство о проведении повторной, дополнительной экспертизы. Однако, на практике это представляется проблематичным [5]. Сначала надо обоснованно доказать, аргументировать, что ранее проведенная экспертиза в чем-то несостоятельна, а это весьма трудно без помощи квалифицированного специалиста. Рассчитывать, что в качестве такого консультанта выступит эксперт, стороне защиты в условиях современного УПК сложно. Консультации адвокатов не входят в число функций, осуществляемых государственными судебно-экспертными учреждениями.

Проблема отсутствия прямого права в использовании возможностей судебной экспертизы на стадии предварительного расследования касается не только участников процесса со стороны защиты. Порой и законные интересы потерпевших, их неудовлетворенные при проведении следствия ходатайства, в частности о назначении дополнительных и повторных судебно-медицинских экспертиз, становятся причиной следственных и судебных ошибок [6, С.109].

Как выход из создавшейся ситуации, в том числе в направлении повышения качества судебной экспертизы С.А. Корсаковым предлагается распространить положения принципа состязательности сторон через «реальную состязательность и реальное равенство сторон, участвующих в уголовном процессе. Состязательность не только обвинения и защиты, но и состязательность экспертизы со стороны обвинения (государственная или ведомственная экспертиза) и со стороны защиты (независимая экспертиза)» [6, С.109].

Сама идея равнодоступности судебной экспертизы для всех участников процесса, заинтересованных в ее результатах для отстаивания своих процессуальных интересов, безусловно, позитивна и близка к концепции построения состязательной модели в уголовном процессе. Представляется, что ее реализация в ближайшей перспективе столкнется с определенными трудностями, и может создать препятствия к обеспечению целей, стоящих перед уголовным процессом. Прежде всего, вызывает опасения то обстоятельство, что досудебное производство может превратиться в длинную череду проводимых заинтересованными участниками процесса экспертиз, затягивающих сроки предварительного расследования.

Б.М. Бишманов считает, что принцип состязательности в проведении судебной экспертизы более полно реализован в англо-американской системе судопроизводства [7, С.66]. Казахстан, будучи приверженцем континентальной системы, в число стран англо-американской системы не входила и не входит, и поэтому тотальное использование опыта стран англо-саксонской системы для отечественного уголовного процесса ощутимой пользы принести не может. Однако отдельные моменты такой организации нам представляются достаточно целесообразными, в том числе опыт внедрения в практику судопроизводства стандартных правил проведения судебных экспертиз, регулярно разрабатываемых Американским обществом по испытаниям материалов.

Стоит особо подчеркнуть, что предварительное расследование в англо-саксонской системе не имеет строгой процессуальной регламентации и не стремится к объективной истине как цели процесса [8, С.96]. Полиция в ней больше выполняет административные функции, чем процессуальные, поскольку последние начинаются там, где есть три участника правоотношений: сторона обвинения, сторона защиты и суд. На вышеуказанных этапах фактически действует одна полиция (подозреваемый не имеет статуса стороны процесса, а суд лишь контролирует законность некоторых полицейских действий). Следовательно, полицейское расследование подчинено розыскному методу регулирования.

Однако, в отличие от таких же розыскных действий органов предварительного расследования в уголовном процессе, в результате действий полицейских не появляются судебные доказательства. Полученная полицией информация служит предметом судебного разбирательства. Только независимый судья определяет, доверять ли показаниям офицеров или нет. Таким образом, можно сделать вывод о том, что на досудебной стадии в рамках англо-саксонской системы состязательная модель не функционирует в силу отсутствия самих сторон.

Анализ организации предварительного расследования в англосаксонской уголовно-процессуальной системе позволил некоторым авторам сделать вывод, что одним из существенных компонентов состязательности на досудебных стадиях в ее рамках является возможность «параллельного расследования», осуществляемого адвокатом-защитником. Под таким расследованием авторы понимают следственные действия, проводимые защитником наряду со следователем. Такие действия, по их мнению, имеют целью выявление оправдывающих или смягчающих ответственность обстоятельств с изложением своих выводов в защитительном заключении,

составляемом и направляемом в суд в порядке, предусмотренном для обвинительного заключения [9, С.18].

Проблема организации судебной экспертизы в условиях состязательного процесса была и остается предметом дискуссии в зарубежной литературе, неоднозначен подход законодателя зарубежных стран к этим вопросам.

Шакиров К.Н. обращал внимание на отсутствие в УПК РК у участников процесса «реального права на самостоятельное обращение к институту судебной экспертизы, выбор эксперта и определение вопросов, требующих разрешения. Данным автором по этой причине акцентируется внимание на проблеме отсутствия должного законодательного закрепления права участников процесса на самостоятельное обращение к сведущим лицам для получения консультаций и заключений, требующих специальных знаний [3, С.46].

В ст. 272 УПК РК среди прочего предусмотрено: «Экспертиза может быть назначена по инициативе участников процесса, защищающих свои или представляемые права и интересы. Участники процесса, защищающие свои или представляемые права и интересы, в письменном виде представляют органу, ведущему уголовный процесс, вопросы, по которым, по их мнению, должно быть дано заключение эксперта, указывают объекты исследования, а также называют лицо, которое может быть приглашено в качестве эксперта. Орган, ведущий уголовный процесс, не вправе отказать в назначении экспертизы, за исключением случаев, когда вопросы, представленные на ее разрешение, не относятся к уголовному делу или предмету судебной экспертизы. Об отказе в удовлетворении ходатайства лицо, осуществляющее досудебное расследование, выносит мотивированное постановление в течение трех суток с момента поступления ходатайства».

Участник процесса, по инициативе которого назначается экспертиза, может представить в качестве объектов экспертного исследования предметы и документы. Следователь вправе мотивированным постановлением исключить их из числа таковых.

Рассмотрев представленные вопросы, следователь отклоняет те из них, которые не относятся к уголовному делу или компетенции эксперта, выясняет, нет ли оснований для отвода эксперта, после чего выносит постановление о назначении экспертизы с соблюдением требований, указанных в части первой настоящей статьи.

По мнению К.Н. Шакирова, такая организация судебной экспертизы, прежде всего касающаяся заявления и удовлетворения ходатайств, не идеальна, поскольку «поставлена в зависимость от объективного, а в отдельных случаях субъективного решения следователя» [3, С.46-48].

Нам представляется, что приведенные процессуальные положения, касающиеся реализации состязательной формы, установленной ст. 23 УПК РК, по отношению к судебной экспертизе весьма конструктивны.

Статья 23 УПК РК гласит: ч. 1 «Уголовное судопроизводство осуществляется на основе принципа состязательности и равноправия сторон обвинения и защиты».

В ч. 7 ст. 23 УПК РК говорится: «Стороны, участвующие в уголовном процессе, равноправны, то есть наделены в соответствии с Конституцией Республики Казахстан и настоящим Кодексом равными возможностями отстаивать свою позицию. Суд основывает процессуальное решение лишь на тех доказательствах, участие в исследовании которых на равных основаниях было обеспечено каждой из сторон».

Отсутствие в вышеприведенной статье у стороны защиты декларативного права «собирать доказательства», а применение конструкций «равные возможности в отстаивании своей позиции» и «участие в исследовании доказательств на равных условиях» соответствует установленному механизму проведения судебной экспертизы,

где права защиты реализуются заявленными ходатайствами по большому кругу вопросов, касающихся проведения экспертизы.

Однако, по мнению Шакирова К.Н., «законодатель мог бы без ущерба для установления объективной истины по уголовным делам предоставить возможность подозреваемому, обвиняемому и другим участникам процесса обратиться к институту судебной экспертизы, требуя ее непосредственного назначения либо поручения такого права защитнику или законному представителю. Осуществление на законодательном уровне подобной новации позволило бы в реальной практике создать ситуацию, когда при разрешении вопросов, связанных с привлечением специальных знаний, участвовали бы судебные эксперты, приглашенные не только стороной обвинения, но и стороной защиты, что служило бы гарантией вынесения судом объективных решений» [3, С.48-49].

Считаем целесообразным изложить ряд предложений по изменению действующего отечественного уголовно-процессуального закона в условиях реализации принципа состязательности сторон, затрагивающих, с одной стороны — правовую регламентацию процесса доказывания, а с другой - статус участников процесса, связанный с назначением судебной экспертизы.

Думается, что в части совершенствования правового регулирования в рассматриваемой сфере целесообразно внести изменения.

Декларированное УПК РК право защитника собирать доказательства переформулировать на право данного участника процесса самостоятельно получать сведения и представлять их следователю. При этом не поддерживается обязанность следователя приобщать к уголовному делу всю представленную защитником информацию, что предлагается некоторыми авторами.

Инициативу участников со стороны защиты по отношению к назначению судебной экспертизы на стадии предварительного расследования по-прежнему ограничить институтом заявления соответствующих ходатайств и правом обращаться с жалобой на необоснованные действия (бездействия) органов уголовного преследования. При этом в целях исключения необоснованного отказа в удовлетворении заявленных ходатайств, предлагается включить в УПК РК положение, в силу которого следователь не вправе отказать стороне защиты в назначении экспертизы, проведении повторной или дополнительной экспертизы по ходатайству подозреваемого (обвиняемого), его защитника, за исключением случаев, когда вопросы, представленные на ее разрешение, не относятся к уголовному делу, не входят в компетенцию эксперта или разрешены в силу уже ранее полученного по данному делу заключения эксперта. При наличии оснований для отказа в удовлетворении ходатайства оформлять процессуальное решение в соответствующем документе с обязательной выдачей его копии инициатору ходатайства.

На законодательном уровне потерпевшему и его законному представителю необходимо расширить круг возможностей для заявления ходатайств, в том числе о назначении первичной экспертизы, проведении повторной или дополнительной экспертизы. При этом следователь не вправе отказать в удовлетворении заявленного ходатайства, кроме как по основаниям, изложенным выше.

Подводя итог сказанному, можно отметить, что вопросы правовой регламентации проведения судебной экспертизы и ее использования уголовном процессе крайне актуальны для современной науки и практики, и ее дальнейшая научная разработка должна быть продолжена.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 10 февраля 2017 года № 44-VI «О судебной экспертизе». Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
2. Трунова Л., Трунов И. Перспективы расширения состязательности процесса на стадии предварительного расследования // Адвокатские вести. - 2001. - № 12. - С.17.
3. Шакиров К.Н. Судебная экспертиза. Проблемы теории и практики. - Алматы: Аркаим, 2002.
4. Белкин Р.С. Курс криминалистики. Т.3. Криминалистические средства, приемы, рекомендации. - М.: Юристъ, 1997.
5. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Казахстан от 4 июля 2014 года № 231-V. Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
6. Корсаков С.А. Нерешенные проблемы судебной практики по медицинским делам // Медицинское право и этика. - 2000. - № 1. - С.109.
7. Бишманов Б.М. Производство судебной экспертизы в уголовном процессе // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2004. - № 3. - С.66.
8. Россинская Е.Р. Судебная экспертиза в гражданском, арбитражном, административном и уголовном процессе. - М.: Изд-во «Норма», 2005.
9. Трунов И., Трунова Л. Перспективы расширения состязательности процесса на стадии предварительного расследования // Адвокатские вести. - 2001. - № 12. - С.18.

УДК 342.4

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН О МЕСТНОМ САМОУПРАВЛЕНИИ

Умрихина М.Ю., Сералина А.Ж., Иманов К.С.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Магжанов А.М.

(Северо-Казахстанский филиал АО «Казагрэкс»)

Проблемы становления и развития института местного самоуправления в Республике Казахстан на современном этапе государственно-правового строительства приобретают особую значимость и актуальность. Этот институт, находящийся на стыке государства и гражданского общества, требует своего дальнейшего укрепления и развития. В частности, необходимо с учетом накопленного опыта проводить не только разграничение функций государственного управления и местного самоуправления, но и широко привлекать органы местного самоуправления к участию в реализации государственных функций, имеющих местное значение, что невозможно без децентрализации и деконцентрации.

Развитое и сильное местное самоуправление является одним из условий формирования гражданского общества. В системе публичной власти его место определяется тем, что оно воплощает в себе два начала: общественное и государственное. Превалирующим в оценках экспертного сообщества является мнение о том, что в Казахстане преобладает государственное начало.

Местное государственное управление в Казахстане достаточно длительное время осуществлялось местными представительными и исполнительными органами. Однако в мае 2007 г. в Конституцию Республики Казахстан, принятую 30 августа 1995 года, были внесены изменения и дополнения, в соответствии с которыми маслихаты были признаны органами местного самоуправления. Статья 89 (ч.2) Конституции РК определяет: «Местное самоуправление осуществляется населением непосредственно, а также через маслихаты и другие органы местного самоуправления в местных

сообществах, охватывающих территории, на которых компактно проживают группы населения» [1].

При этом за маслихатами были сохранены прежние полномочия, которые они осуществляли, будучи исключительно органами государства. В то же время Конституция Республики Казахстан предусматривает возможность делегирования органам местного самоуправления, включая маслихаты, отдельных государственных функций. Это дало основания казахстанскому исследователю Л.Т. Жанузаковой сделать следующий вывод: «на данном этапе можно говорить, что маслихаты являются государственно-общественными образованиями» [2].

С этим положением трудно согласиться, поскольку оно противоречит п. 2 ст. 5 Конституции Республики Казахстан, запрещающему слияние государственных и общественных организаций.

Изменения и дополнения в Конституцию Республики Казахстан, внесенные 21 мая 2007 года были направлены в том числе и на развитие местного самоуправления (закрепление правового статуса маслихатов как основы местного самоуправления; определение срока полномочий маслихатов – пять лет; назначение акимов областей, городов республиканского значения, столицы, а также акимов других уровней с согласия соответствующих маслихатов; упрощение процедуры выражения маслихатом недоверия акиму). Однако и после внесенных в Конституцию поправок система местного самоуправления не приобрела строго определенный и четко обозначенный конституционно-правовой статус.

Закон Республики Казахстан от 23 января 2001 года № 148 «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан», регулирующий общественные отношения в области местного государственного управления и самоуправления, и определяющий компетенцию, организацию, порядок деятельности местных представительных и исполнительных органов, также не решает все проблемы распределения полномочий [3].

Таким образом, в Республике Казахстан на уровне местной власти занимает лидирующее положение и имеет реальное значение местное государственное управление, в силу полномочий, организационной структуры, материальных и правовых гарантий государства. Местное самоуправление как способ осуществления местной власти присутствует, однако до сих пор играет второстепенную роль.

Такое состояние казахстанской системы местного самоуправления дало повод некоторым экспертам утверждать, что конституционное закрепление местного самоуправления в Республике Казахстан в основном не соответствует требованиям общепризнанных международных актов, в частности Европейской хартии местного самоуправления.

Проведя анализ некоторых положений Европейской хартии местного самоуправления, принятой Советом Европы 15 октября 1985 г., свое несогласие с таким мнением выразил академик Г.С. Сапаргалиев [4]. Его доводы таковы. Европейская хартия предполагает, что местные органы самоуправления наделяются полномочиями для принятия решения, имеют широкую автономию в осуществлении своей компетенции и необходимые для этого финансовые и другие средства. Следует особо подчеркнуть, что Европейская хартия проводит идею государственно-общественной природы местного самоуправления. То, что Европейская хартия говорит о «значительной части государственных дел», регламентируемых и управляемых местным самоуправлением, дает основание считать, что оно в значительной степени есть продолжение государственной власти. В то же время местное самоуправление осуществляется с участием местного населения, поэтому оно имеет и общественную

природу. Следовательно, Европейская хартия не отрывает местное самоуправление от государственного управления и логично на низовом уровне сливает их вместе.

Можно выделить ряд ключевых проблем, препятствующих развитию местного самоуправления, к настоящему времени остается нерешенным.

1. До сих пор происходит смешение понятий «местное государственное управление» и «местное самоуправление», которые фактически воспринимаются как синонимы. Это нашло свое отражение даже в названии Закона РК от 23 января 2001 года, который после многочисленных изменений стал называться «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан». Между тем, принципиальное различие этих двух понятий и скрывающихся за ними явлений давно отражено исследователями, в том числе и казахстанскими [5].

2. Не завершен начатый в конце 1990-х – начале 2000-х годов процесс систематизации и оптимизации государственных функций. Система распределения государственных функций и компетенция каждого уровня государственного управления исчерпывающим образом не закреплены в соответствующих законодательных актах. В результате происходит неконтролируемое расширение функций государственных органов.

3. Четко не разграничены функции и полномочия между центральным и местными уровнями, сохраняется дублирование функций. В отдельных секторах государственного управления отмечается «иерархическая пирамида компетенции» - совпадение предметов ведения и ответственности. Совпадение предметов ведения, пересечение функций в целом приводят к размытости и неупорядоченности в вопросах ответственности и подотчетности, нерациональному расходованию бюджетных средств, снижению качества осуществляемых государством функций и предоставляемых им услуг.

4. Действующая система межбюджетных отношений отличается отсутствием стабильности в среднесрочном периоде, четких и понятных принципов распределения доходов, расходов и межбюджетных трансфертов между уровнями бюджетов. Неравномерность распределения доходной базы между регионами вследствие сильной дифференциации экономического развития территорий предопределяет необходимость проведения активной политики выравнивания бюджетной обеспеченности регионов для достижения равной доступности населению услуг государственного сектора [6].

5. Не разработан эффективный и прозрачный механизм выборности органов местного самоуправления (как, впрочем, и любых других выборов). Основной проблемой здесь, скорее всего, является вопрос глубокой зависимости избирательного процесса в РК от исполнительной власти.

6. Очень актуальными остаются многочисленные социально-психологические проблемы такие, как неготовность и нежелание многих местных руководителей брать на себя реальную ответственность, а также неготовность жителей участвовать в управлении местными делами, их неверие в возможность реальных перемен своими силами («выученная беспомощность»).

Определенная часть населения Казахстана все еще видит будущее в прошлом, в жестком патронировании государством всех сфер жизни человека – от рабочего места до уклада семейной жизни. Многие люди просто не привыкли к ответственности гражданина за свою собственную судьбу. Это серьезная социальная болезнь, преодоление которой займет достаточно длительное время и неизбежно будет сопровождаться крайне болезненной процедурой отказа от привычек, традиций и стереотипов. Можно приветствовать принятие новых законов, программ и норм, но не стоит забывать того обстоятельства, что все эти новации должны претворять

конкретные люди. А социологические исследования говорят о том, что значительная часть населения все еще предпочитает пассивно наблюдать.

Следует согласиться с мнением ряда казахстанских ученых, в частности, А.К. Бисембаева, считающего, что «отсутствие практического опыта самоорганизации и свободной реализации инициативы, а также психологической раскрепощенности населения является серьезным препятствием на пути развития местного самоуправления. Местное самоуправление в своем развитии должно опираться на институты гражданского общества, систему форм и методов гражданского участия, которые в нашей стране сами находятся в зачаточном состоянии» [7].

Важной новеллой законодательства и всей системы местного самоуправления, которая может существенно изменить отношение общества к маслихатам, является переход к формированию маслихатов по пропорциональной системе. В соответствии с Конституционным законом Республики Казахстан от 29 июня 2018 года № 162-VI «О внесении изменений и дополнений в некоторые конституционные законы Республики Казахстан» депутаты маслихатов избираются по партийным спискам, представляемым политическими партиями, по территориальному избирательному округу [8].

На предстоящих выборах в маслихаты, назначенных на 10 января 2021 года, депутаты местных органов самоуправления будут избираться по новой системе.

Данное нововведение вызвало неоднозначную реакцию в обществе и среди специалистов. Так, Габдуалиев М.Т. считает, что введение пропорциональной избирательной системы при выборах депутатов маслихатов неприемлема в Республике Казахстан, обосновывая свое мнение следующим:

- 1) реализация активного избирательного права ставится в зависимость от политической ориентации гражданина (если лицо не состоит в политической партии, то он лишается реализации конституционного права быть избранным на выборную должность);
- 2) не будет способствовать развитию местного самоуправления;
- 3) превратит механизм формирования маслихатов в подобие Мажилиса;
- 4) процесс выборов сделает максимально управляемым от местных исполнительных органов [9].

Безусловно, пропорциональная избирательная модель при формировании маслихатов имеет свои плюсы и минусы. Считаем, что новая система формирования маслихатов даст новый импульс развитию политической жизни в стране, станет одной из основ становления уверенной, эффективной политической системы. Политическая партия, получившая большинство мест в маслихате, сможет составить серьезный противовес местным органам государственной власти в лице акимата.

Таким образом, общей закономерностью осуществления правовой политики в сфере местного самоуправления является ее институционализация, обеспечивающая упорядоченное развитие и обновление. Наличие самостоятельной, не находящейся в административной зависимости от государственных органов, системы местного самоуправления и обязанности государства обеспечить условия ее нормального развития должны обусловить единственный способ влияния государства на деятельность органов местного самоуправления – правовое воздействие. Используя его, государство определяет новые принципы взаимоотношений с местным самоуправлением, создавая модель, с помощью которой делается попытка сохранения определенной степени самостоятельности местного самоуправления и вместе с тем существенно повышается степень влияния органов и должностных лиц государственной власти на организацию и функционирование системы местной власти.

Необходимо, чтобы казахстанская модель взаимоотношений государственной власти и местного самоуправления являлась функционально связанной, но

институционально разделенной. Для этого на законодательном уровне необходимо выделить ряд основных характеристик: наличие правовых, экономических, политических и структурных взаимосвязей ее конструктивных элементов; возникновение отношений как координационного, так и субординационного порядка; наличие особых механизмов воздействия государства на функционирование местного самоуправления; наличие внутри единой системы публичной власти подсистемы местного самоуправления, обладающей определенной степенью самостоятельности (особый порядок формирования, собственная компетенция, самоконтроль).

Литература

1. Конституция Республики Казахстан, принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года. Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
2. Жанузакова Л.Т. Конституционно-правовые проблемы организации и деятельности местных представительных органов в Республике Казахстан: монография. – Алматы, 2008. - 338 с.
3. Закон Республики Казахстан от 23 января 2001 года № 148 «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан». Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
4. Сапаргалиев Г.С. Конституционное право Республики Казахстан. Академический курс. – Алматы: Жеті жарғы, 2002. – 528 с.
5. Комаров О.Е. Местное самоуправление: вопросы теории и методологии. Учебное пособие. - Павлодар, 2007.
6. Халикова Ш.Б. Децентрализация власти как фактор повышения эффективности государственного управления в Республике Казахстан // Вестник КазНУ. - № 2. - 2013.
7. Бисенбаев А.К. Становление местного самоуправления и ментальность населения Казахстана // О местном самоуправлении: реалии, проблемы, перспективы. Информационно-аналитический бюллетень. - № 4. - Астана, 2000.
8. Конституционный закон Республики Казахстан от 29 июня 2018 года № 162-VI «О внесении изменений и дополнений в некоторые конституционные законы Республики Казахстан». Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
9. Габдуалиев М.Т. Пропорциональная избирательная модель при формировании маслихатов: как избежать политического инфантилизма? Электронный ресурс: <https://www.zakon.kz/4911352-proporsionalnaya-izbiratelnaya-model.html>

УДК 351.9

КОНТРОЛЬ И НАДЗОР В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Казенова А.А., Сералина А.Ж., Иманов К.С.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Какимова Г.Б.

*(КГУ "Управление строительства, архитектуры и градостроительства акимата
Северо-Казахстанской области")*

В науке административного права исследованиям государственного контроля и надзора, их определению, взаимосвязи, актуальным проблемам реализации всегда уделялось большое внимание. Такие исследования многочисленны и носят разноаспектный характер, зачастую контроль и надзор рассматриваются как самостоятельные правовые явления. В то же время существуют подходы к их анализу в единстве, когда их рассматривают как контрольно-надзорную деятельность органов государства и негосударственных коллективных субъектов

Государственный контроль и надзор являются неотъемлемыми функциями государственного управления, направлены на достижение целей управления, решение задач, стоящих перед государством.

«Понятия «контроль» и «надзор» широко используются не только в теории, но и в законодательной практике, однако четких критериев их разграничения до настоящего времени юридической наукой не выявлено.

В обыденном понимании слова «контроль» и «надзор» – это слова-синонимы. По определению толкового словаря русского языка «надзор» – наблюдение с целью присмотра, проверки, а «контроль» – проверка, а также постоянное наблюдение в целях проверки или надзора [1, С.343]. Исходя из таких позиций, различить данные термины сложно.

В юридической литературе под надзором (контролем), как функции государства, понимается «определяемое сущностью и социальным назначением государства, историческим этапом его развития такое основное направление его деятельности, которое выражается в наблюдении за нормальным функционированием государственного механизма» [2, С.4].

И.М. Лазарев, рассматривая надзор как разновидность правоприменительного процесса, считает, что «внешнюю правоприменительную деятельность органов государственного управления (в отношении не подчиненных им физических лиц и юридических лиц) можно обобщить понятием «административный процесс», который включает в себя административную юстицию и административные процедуры. В качестве последних им выделяется контрольно-надзорные, а также правопродоставительные процедуры, связанные с обеспечением исполнения гражданами и юридическими лицами своих обязанностей: лицензионно-разрешительные, регистрационные и государственно-поощрительные процедуры» [3, С.209-210].

Одной из самых актуальных теоретических проблем является проблема разграничения понятий контроля и надзора, их соотношения, а также применения. Научные споры о соотношении либо об отличии данных понятий, как правило, не приводили к какой-либо определенности.

Как отмечает М.С. Нетесова, «Законодательство в определенной степени все же разводит контроль и надзор, употребляя тот или иной термин применительно к различным управленческим ситуациям, но это делается в достаточно бессистемном порядке. Подобная ситуация значительно затрудняет построение государственной управленческой контрольно-надзорной системы и соответствующих санкций» [4, С.98].

При рассмотрении понятия государственного контроля в синтезированном виде следует исходить из того, что в основе его характеристики лежит функциональное предназначение данного инструмента государственного управления. Функциональная характеристика государственного контроля неразрывно связана с процессом деятельности субъекта контроля. В этой связи контроль как функция управления не может быть всесторонне и полно представлен без характеристики государственного контроля как вида управленческой деятельности органов государственного управления. В этом смысле государственный контроль, выраженный в правовой норме, представляет собой требуемое направление деятельности контролирующего субъекта, представляющее собой нормативную модель деятельности контролирующего субъекта, юридическую форму его выражения. [5, С.26].

Кроме того, государственный контроль выражается в непосредственной деятельности (действиях) контролирующего субъекта в определенном направлении. Это важная практическая созидательная и информационно-аналитическая деятельность

контролирующего субъекта, наделенного законом специальными методами, средствами и полномочиями.

Государственный надзор в управлении осуществляется посредством трех основных видов: административный, прокурорский и судебный. Наиболее активно в науке административного права в последнее время исследуются именно проблемы административного надзора. А.В. Мартынов определяет административный надзор как особую форму публичного управления, имеющую цели профилактики, предупреждения и пресечения различных правонарушений, обнаружения и ликвидации угроз безопасности обществу и государству, защиты и охраны конституционных прав и свобод граждан, обеспечения законных интересов организаций, противодействия незаконным действиям, реализации правовых норм с целью решения задач управления, действующую в порядке, определяемом нормами административно-надзорных производств посредством установленных в административном законодательстве административных процедур [6].

Одним из главных признаков, по которому различают эти две категории, заключается в том, что в случае осуществления контроля обязательна подчиненность проверяемого проверяющему (основанная либо на государственных административных полномочиях, либо на полномочиях собственника); при надзоре, напротив, обязательным является независимость и самостоятельность проверяемого по отношению к проверяющему. Кроме того, принципиальные отличия между контролем и надзором, по мнению Б.А. Сарбасова, состоят в следующем [7, С.373-382]:

1) функция контроля является широкой, чем функция надзора, так как помимо проверки исполнения законодательства, требований обеим функциям, при контроле в силу подчиненности объекта проверяется еще и исполнение распоряжений;

2) при выполнении процедуры контроля есть возможность прямого оперативного вмешательства в деятельность проверяемого субъекта (при надзоре нет);

3) цель контрольных процедур состоит не только в выявлении соответствия деятельности предписаниям закона, но также и в оценке целесообразности деятельности; надзор же осуществляется с целью исключительно выявления правовых нарушений в деятельности поднадзорных объектов;

4) для контроля свойственна плановость проверочных мероприятий.

Процедуры проводимые контрольными органами проводятся в порядке текущего контроля, то есть непрерывно, а также выборочным путем, а при надзоре осуществляется выборочно, он не может и не должен быть текущим, чтобы не вызывать сбой в деятельности проверяемых субъектов;

5) в случае проведения контрольных мероприятий по итогам проверки могут осуществляться как прямые, так и косвенные меры воздействия на объект проверки, в случае же надзорных - только косвенные. Для осуществления прямого воздействия, то есть вмешательства в деятельность объекта управления и проверки субъект управления должен иметь административные полномочия или полномочия собственника.

В законодательстве Республики Казахстан понятия «государственный контроль» и «государственный надзор» разграничены.

Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V (далее – Предпринимательский кодекс РК) содержит следующие определения:

- государственным контролем является деятельность органа контроля и надзора по проверке и наблюдению на предмет соответствия деятельности проверяемых субъектов требованиям, установленным законодательством Республики Казахстан, в ходе осуществления и по результатам которой могут применяться меры правоограничительного характера без оперативного реагирования (ст.134);

- государственным надзором является деятельность органа контроля и надзора по проверке, профилактике и наблюдению за соблюдением субъектами надзора требований законодательства Республики Казахстан с правом применения мер оперативного реагирования в ходе ее осуществления, по результатам которой могут применяться административные взыскания (ст.135) [8].

В статье 136 Предпринимательского кодекса РК указано, что мерами оперативного реагирования являются предусмотренные законами Республики Казахстан способы воздействия на проверяемых субъектов в целях предотвращения наступления общественно опасных последствий, применяемые в ходе осуществления и по результатам проверки.

При этом необходимо обратить внимание на то, что законодателем не было дано определение понятию, «меры правоограничительного характера». Считаем, что это важное упущение законодателя, так как данное понятие имеет значение, при определении мер воздействия за административное правонарушение проверяемых субъектов. Исходя из содержания норм Кодекса, меры правоограничительного характера можно определить как применяемые государственными органами контроля и надзора оперативные способы воздействия на проверяемые субъекты, деятельность которых представляет непосредственную угрозу конституционным правам, свободам и законным интересам физических и юридических лиц, жизни и здоровью людей, окружающей среде, национальной безопасности Республики Казахстан, в целях предотвращения наступления общественно опасных последствий.

Особое место в деятельности государства занимает прокурорский надзор. Прокурорский надзор как вид государственной деятельности — деятельность специально уполномоченных государственных органов (прокуратур), осуществляемая от имени РК в целях обеспечения верховенства закона, единства и укрепления законности, защиты прав и свобод человека и гражданина, а также охраняемых законом интересов общества и государства, выполняемая с использованием предусмотренных законом полномочий и правовых средств их осуществления.

Прокуратура от имени государства осуществляет в установленных законом пределах и формах высший надзор за соблюдением законности на территории Республики Казахстан, представляет интересы государства в суде и от имени государства осуществляет уголовное преследование (статья 83 Конституции Республики Казахстан).

Закон Республики Казахстан от 30 июня 2017 года № 81-VI «О прокуратуре» устанавливает, что прокуратура осуществляет высший надзор за законностью:

1) деятельности государственных, местных представительных и исполнительных органов, органов местного самоуправления и их должностных лиц, иных организаций независимо от формы собственности, а также принимаемых ими актов и решений;

2) судебных актов, вступивших в законную силу;

3) исполнительного производства и производства по делам об административных правонарушениях;

4) деятельности правоохранительных и специальных государственных органов в сферах:

- досудебного расследования, оперативно-розыскной и контрразведывательной деятельности;

- исполнения уголовных наказаний и применения иных мер государственного принуждения;

- соблюдения международных договоров Республики Казахстан;

5) государственной правовой статистики и специальных учетов;

6) иных направлений, определяемых законом [9].

Прокурорский надзор за исполнением законов, в том числе в сфере противодействия коррупции в Республике Казахстан, в современный период является одним из важнейших направлений контрольно-надзорной деятельности, и эффективным правовым инструментом, обеспечивающим практическую реализацию государственной политики. Научный подход к повышению эффективности прокурорского надзора за исполнением законов требует более полного и системного научно-теоретического обеспечения, в том числе законодательного закрепления за Генеральной Прокуратурой Республики Казахстан функции координации при проведении межведомственных научных исследований.

Перспективные направления совершенствования государственного контроля и надзора сегодня связаны с необходимостью проведения следующих преобразований:

- оптимизацией системы контрольно-надзорных органов;
- упорядочением и сокращением объема контрольно-надзорных полномочий не только в отношении предпринимателей, но и других субъектов права;
- повышением уровня правового регулирования административно-надзорной деятельности [10, С.111-116].

Требуется уточнение и унификация понятийного аппарата, содержащегося в законодательстве, регулирующем предпринимательство, закрепление единой терминологии для данной сферы общественных отношений в Предпринимательском кодексе РК. Этот нормативный правовой акт должен стать главным юридическим препятствием для роста административных барьеров в сфере бизнеса, отражая при этом все самое лучшее, что имеется в отечественной и зарубежной практике регулирования предпринимательства. В контексте улучшения предпринимательской среды необходимо создать такие условия, при которых правовая культура бизнеса и деловая этика развивались бы самими предпринимателями.

Литература

1. Ожегов С.И., Шведова К.Ю. Толковый словарь русского языка. - М.: Русский язык, 1994.
2. Назаров С.Н. Теоретико-правовые основы юридической деятельности надзорно-контрольных органов в условиях формирования правового государства: Дисс. канд. юрид. наук. - Ростов-на-Дону, 2000.
3. Лазарев И.М. Место административных процедур в системе юридического процесса. Административное и информационное право. - М., 2003.
4. Нетесова М.С. О разграничении функций контроля и надзора в государственном управлении // Власть. - 2002. - № 2. - С.97-101.
5. Смородинова Ю.С. Контроль и надзор в деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (административно-правовой аспект): Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. - Волгоград, 2015.
6. Мартынов А.В. Административный надзор в Российской Федерации: теоретические основы построения, практика осуществления и правового регулирования: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. - Воронеж, 2010.
7. Сарбасов Б.А. Актуальные проблемы государственного контроля и надзора в административном праве Республики Казахстан и Российской Федерации // Сборник материалов международной научно-практической конференции «Право и наука в современном мире». - Пермь. - 2018.
8. Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V. Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
9. Закон Республики Казахстан от 30 июня 2017 года № 81-VI «О прокуратуре». Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
10. Жанузакова Л.Т., Сарбасов Б.А. Сравнительная характеристика понятий государственного контроля и надзора по законодательству Российской Федерации и Республики Казахстан // Российское предпринимательство: от мануфактуры к цифровой экономике и кластерным конструкциям: Сборник материалов II Всероссийских Морозовских чтений. - Орехово-Зуево: ГГТУ, 2019.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАЩИТЫ ПРАВ И СВОБОД ЧЕЛОВЕКА И ГРАЖДАНИНА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Иманов К.С., Сералина А.Ж., Абдрахманов А.М.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Защита прав и свобод человека и гражданина является чрезвычайно важным обязательством каждого современного правового государства. Для воплощения основополагающих принципов в сфере защиты прав человека требуется их конкретизация в юридически обязательных соглашениях, что закономерно выразилось в формировании международных стандартов. Понятие международно-правовых стандартов в области прав человека имеет неоднозначную трактовку. В одном случае под международно-правовыми стандартами понимается вся совокупность международно-правовых актов, затрагивающих права и свободы личности. К ним относят международные договоры, резолюции международных организаций, иные договоренности, тем самым раскрывая суть международно-правовых стандартов в широком смысле. В более узком смысле под международными стандартами понимаются обязательства государств по обеспечению, защите и развитию принципа уважения прав человека [1, С. 70-72].

Международная защита прав человека подразумевает под собой совокупность норм, регулирующих совместную деятельность государств по защите нарушенных прав человека, она предполагает определение прав, свобод и обязанностей гражданина перед государством, а также возложение на государство обязанностей по соблюдению и защите прав граждан. Кроме того, регламентируется механизм контроля со стороны международных организаций за выполнением государствами своих обязательств. [2, С. 130-133].

Механизм международной защиты прав и свобод человека находит свое воплощение во Всеобщей декларации прав человека, провозглашенной Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г., Международном пакте о гражданских и политических правах от 16 декабря 1966 г., Конвенции «О защите прав человека и основных свобод» от 4 ноября 1950 г. и целом ряде других международных документов.

Так, согласно ст. 12 Всеобщей декларации прав человека никто не может быть подвержен произвольному вмешательству в его личную и семейную жизнь, произвольным посягательствам на неприкосновенность его жилища, тайну его корреспонденции или на его честь и репутацию. Кроме того, каждый человек имеет гарантию защиты со стороны государства от подобного вмешательства или посягательства [3].

Аналогичная интерпретация рассматриваемой выше нормы содержится и в положениях Международного пакта о гражданских и политических правах, где в ст. 17 указана невозможность произвольного или незаконного вмешательства в личную и семейную жизнь человека, произвольного посягательства на неприкосновенность его жилища, тайну его корреспонденции или на его честь и репутацию [4].

Статья 1 Конституции Республики Казахстан, принятой на республиканском референдуме 30 августа 1995 года, гласит: «Республика Казахстан утверждает себя демократическим, светским, правовым и социальным государством, высшими ценностями которого являются человек, его жизнь, права и свободы.» [5]. Также

Конституцией закреплен приоритет международных норм и принципов: «Международные договоры, ратифицированные Республикой, имеют приоритет перед ее законами. Порядок и условия действия на территории Республики Казахстан международных договоров, участником которых является Казахстан, определяются законодательством Республики» (ст.4).

В настоящее время граждане Республики Казахстан, чьи права нарушены государственными органами или иными должностными лицами, имеют право на защиту со стороны международных структур.

Компаративистский анализ норм гражданских и политических прав в Международном пакте о гражданских и политических правах и норм о гражданских и политических правах человека и гражданина, закрепленных во втором разделе Конституции Республики Казахстан показал следующее. В рассматриваемом Международном пакте находятся 53 статьи, из которых политическим правам посвящены 8 статей (или 25 норм), гражданским правам - 13 статей (или 48 норм), гарантиям гражданских и политических прав - 7 статей (или 17 норм), статусу и компетенции Комитета по правам человека - 17 статей. Конституция Республики Казахстан посвящает политическим правам 6 статей (или 13 норм), гражданским правам - 7 статей (или 15 норм), гарантиям всех прав человека - 10 статей (или 25 норм).

Как видим, по количественным параметрам гражданские права в Конституции уступают гражданским правам, нашедшим закрепление в Международном пакте. Если Международный пакт говорит о 48 нормах гражданских прав и их аспектов, то Конституция Казахстана говорит о 15 нормах гражданских прав и их аспектов. Говоря другими словами, в Конституции Казахстана на 33 нормы гражданских прав и их аспектов меньше, чем в Международном пакте. Примерами тех норм о гражданских правах человека, которые могли бы найти свое место в Конституции Республики Казахстан, можно назвать следующие: а) право мужчин и женщин на равное пользование всеми гражданскими и политическими словами; б) запрет «рабства и работорговли во всех их видах»; в) право всех лиц, лишенных свободы, «на гуманное обращение и уважение достоинства, присущего человеческой личности»; г) запрет на лишение свободы человека «на том только основании, что он не в состоянии выполнить какое-либо договорное обязательство»; д) право каждого, кто осужден за какое-либо преступление, на пересмотр его приговора вышестоящей судебной инстанцией [6, С. 10].

Если в Международном пакте присутствуют 25 норм о политических правах, то в Конституции Казахстана находятся 13 норм о политических правах и об их аспектах, то есть на 12 норм меньше. 12 политических прав и их аспектов, которых недостает в основном законе: а) право каждого ребенка «без всякой дискриминации по признаку расы, цвета кожи, пола, языка, религии, национального или социального происхождения, имущественного положения или рождения» «на такие меры защиты, которые требуются в его положении как малолетнего со стороны его семьи, общества и государства»; б) запрет принимать законодательные акты относительно свободы ассоциаций и защиты права на организацию в ущерб гарантиям, предусматриваемым в Конвенции Международной организации труда 1948 года или применять закон таким образом, чтобы наносился ущерб этим гарантиям; в) запрет пропаганды войны; г) запрет на выступления «в пользу национальной, расовой и религиозной ненависти, представляющее собой подстрекательство к дискриминации, вражде и насилию».

Возникает вопрос о том, есть ли необходимость все недостающие в Конституции Республики Казахстан нормы о гражданских и политических правах и их аспектах включить в раздел II Конституции страны. Один из вариантов ответа: можно включить

все нормы. Другой вариант ответа: включить в текст ныне действующей Конституции наиболее важные, недостающие в ней нормы о гражданских и политических правах и их аспектах. Третий вариант ответа: все недостающие в Конституции нормы о гражданских правах и их аспектах наряду с другими гражданскими правами включить в состав возможного к принятию в будущем Конституционного закона Республики Казахстан о гражданских правах, а все недостающие в Конституции нормы о политических правах и их аспектах наряду с другими политическими правами включить в текст возможного в будущем Конституционного закона Республики Казахстан о политических правах.

Среди важных проблем защиты прав человека и гражданина в нашей стране следует, прежде всего, учитывать те, которые возникают при построении эффективного механизма юридической защиты экономических, политических и социальных прав и свобод. Поскольку Конституция Республики Казахстан основывается на идее высшей ценности человека и его прав и свобод, признание, соблюдение и защита которых вменены в обязанность государства, то, следовательно, защитой Конституции пользуются все граждане государства.

За годы активного взаимодействия с Организацией Объединенных Наций Казахстан наработал огромный потенциал в сотрудничестве с такими ведущими структурными подразделениями организации, как Программа развития ООН (ПРООН), Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ), Управление Верховного комиссара по делам беженцев (УВКБ), Женский фонд ООН (ЮНИФЕМ), Международная организация труда (МОТ), Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), и другими учреждениями в рамках привлечения в Казахстан экспертного, технического и финансового содействия ООН.

На 34-й сессии рабочей группы Универсального периодического обзора Совета ООН по правам человека в Женеве в ноябре 2019 года Казахстан защитил третий национальный доклад о выполнении международных обязательств в сфере защиты основных прав и свобод человека. Делегации многих стран-членов ООН отметили прогресс Казахстана в законодательных, судебных, административных реформах, сохранении межэтнического согласия и внедрении принципов основных международных документов в сфере защиты прав человека [7].

Сотрудничество Республики Казахстан и Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (далее - ОБСЕ) приобрело достаточно активный характер. После присоединения в 1992 г. к Заключительному Хельсинкскому акту и тем самым получив статус полноценного члена ОБСЕ, Республика Казахстан взяла на себя политико-моральное обязательство придерживаться всех стандартов и обязательств, принятых государствами-участниками в рамках СБСЕ-ОБСЕ. Для облегчения данной задачи в рамках ОБСЕ были разработаны механизмы, позволяющие выявлять и устранить нарушения, касающиеся человеческого измерения, то есть вопросов прав человека, демократии и верховенства закона. В январе 1999 году в г. Алматы состоялось официальное открытие Центра ОБСЕ. В 2010 году Республике Казахстан было оказано высокое доверие стать председателем этой организации. Председательство Казахстана в ОБСЕ повысило имидж государства как активного участника и полноправного субъекта Организации, инициатора интеграционных процессов на евразийском пространстве и организатора исторического Астанинского Саммита.

В рамках Содружества Независимых Государств также существует международный контрольный механизм, призванный следить за выполнением положений Конвенции СНГ о правах и основных свободах человека, однако реально он еще не приступил к своей работе. В целях скорейшего начала деятельности данного

механизма, странам СНГ, в том числе и Казахстану, следовало бы подумать о скорейшей ратификации вышеназванной Конвенции.

Таким образом, можно сделать вывод, что на современном этапе своего развития Казахстан сформировал основные механизмы защиты прав и свобод человека, основанные на международно-правовых нормах и принципах. В то же время имеются существенные пробелы в их реализации. Можно выделить следующие направления деятельности государственных и общественных институтов:

- поэтапное реформирование действующего законодательства Республики Казахстан в области правового регулирования основных прав и свобод человека на основе международных стандартов и фундаментальных принципов международного права в области прав человека;

- создание эффективной нормативно-правовой базы деятельности государственных органов, связанных с обеспечением и защитой прав и свобод человека на основе принципов юридической определенности и предсказуемости и пропорциональности ограничений;

- реформирование государственных и общественных институтов в области обеспечения и защиты прав и свобод человека для приведения их в соответствие с международными обязательствами Республики Казахстан, передовой зарубежной практикой для повышения их эффективности;

- создание эффективных средств правовой защиты и процедур, регламентирующих взаимоотношения государства и человека на основе международно признанных концепции и принципов международного права в области прав человека;

- содействие правовому просвещению и формированию правовой культуры на основе уважения человеческого достоинства и приоритета обеспечения и защиты прав и свобод человека.

Вопросы защиты прав и свобод человека всегда будет оставаться актуальной и важной темой как для участников международного общения, которые принимают непосредственное участие в вопросе их определения, регламентации, закрепления в рамках международных соглашений и договоренностей, так и отдельной личности, которая получает основные преимущества и защиту согласно общепризнанным мировым стандартам и принципам [8, С. 209-213].

Включение международно-правовых стандартов по правам человека в отечественную правовую систему способствует развитию отечественной концепции прав и свобод человека и гражданина, повышает меру ответственности всех правозащитных структур государства. Необходимо помнить про существующие проблемы в сфере защиты прав человека и акцентировать на них внимание, и излагать их в публичных и достоверных источниках с учетом достижений современной цивилизации. Наряду с международными необходимо развивать национальные механизмы защиты прав и свобод, постоянно повышать юридическую образованность граждан, совместно работать над установлением конструктивного контакта между органами государственной власти и институтами гражданского общества, неправительственными организациями, целями которых является защита прав и свобод человека и гражданина.

Литература

1. Зайнуллина Д.А. Международные стандарты защиты прав и свобод человека и гражданина // Научные исследования: ключевые проблемы III тысячелетия. Сборник научных трудов по материалам XXV Международной заочной научно-практической конференции. - 2018.
2. Чиверь П.С. Международные механизмы защиты прав человека // Вестник науки. - № 11(32) Т.1. 2020. – С.130-133.

3. Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 года: (принята и провозглашена резолюцией 217А (III) Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 года). Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
4. Международный пакт о гражданских и политических правах. Принят и открыт для подписания, ратификации и присоединения резолюцией 2200 А (XXI) Генеральной Ассамблеи от 16 декабря 1966 г. Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
5. Конституция Республики Казахстан, принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года. Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
6. Сарсембаев М.А. Конституционные и международно-правовые основы политических и гражданских прав человека и гражданина в Казахстане // Юрист. – 2012. - № 4. – С.10.
7. Казахстан представил в Совете ООН доклад по защите прав человека. Электронный ресурс: <https://24.kz/ru/news/policy/item/353717-kazakhstan-predstavil-v-covete-oon-doklad-po-zashchite-prav-cheloveka>
8. Ильина М.А., Рыбакова Н.Е. Международные механизмы защиты прав и свобод человека и гражданина // Сборник статей Международного научно-практического конкурса. Ч.2. - 2018.

УДК 343.132

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕР ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Сералина А.Ж., Умрихина М.Ю., Иманов К.С.

(СКУ им. М.Козыбаева)

Камзенова Ж.С.

(Департамент полиции Северо-Казахстанской области)

Важным фактором обеспечения социальной защищенности прав и свобод личности, общественных и государственных интересов является система правовых мер, гарантирующих безопасность, нормальный порядок деятельности общественных институтов. К числу таких относятся нормы, обеспечивающие возможность уголовно-правовой борьбы с организованной преступностью и противодействия процессу укрупнения и объединения организованных преступных групп и превращения их в преступные сообщества.

При анализе организованной преступности необходимо подчеркнуть степень и характер организованного взаимодействия участников криминальных групп, объединения целей их деятельности. Целесообразно рассматривать преступную организацию в ее уголовно-правовом значении как организованную группу, имеющую структурные подразделения, действующую под единым руководством и созданную в целях совершения преступлений для получения финансовой или иной материальной выгоды, либо объединение организованных групп, созданное в тех же целях

В своих трудах, анализируя проблему существования организованной преступности, В.В. Лунеев отмечает, что «...организованная преступность, пожалуй, самое сложное многогранное и опасное криминальное явление, посягающее прежде всего на политическую, экономическую, социальную, правовую и нравственную сферы жизни...» [1]. Таким образом, прослеживается непосредственное посягательство организованной преступности на все сферы жизни социума, поскольку её деятельность заключается в установлении криминальной власти, контролем за всеми процессами функционирования и регулирования общественно-правового механизма.

Долгова А.И. и Дьяков С.В. рассматривают «...организованную преступность как негативное социальное явление, характеризующееся сплочением криминальной среды в рамках региона, страны с разделением на иерархические уровни и выделением

лидеров, осуществляющих организаторские, управленческие, идеологические функции; коррупцированием, вовлечением в преступную деятельность работников партийно-советского аппарата, государственных (в том числе и правоохранительных) органов для обеспечения определенной безопасности и гарантий участникам сообщества; монополизацией и расширением сфер противоправной деятельности с целью получения максимальных материальных доходов при максимальной же защищенности ее высших эшелонов от уголовной ответственности...» [2].

Г.С. Мауленов отмечает: «Исследованиями установлено, что основные причины роста организованной преступности кроются в состоянии экономики и политической нестабильности общества, в правовом нигилизме, охватившем значительные слои населения и властные структуры всех уровней. Организованная преступность и коррупция приобретают транснациональный, организованный характер. Как следствие, преступные сообщества Казахстана зачастую вступают в контакт с зарубежной организованной преступностью и коррупцией, ставящими перед собой цель наживы от торговли запрещенными товарами и услугами. Истинные доходы, связанные с коррупцией и организованной преступностью, угрожают внутренней безопасности Казахстана, ослабляют экономическую систему республики, подрывают общее благосостояние, разлагающе действуют на многих граждан» [3].

Способствует преступности несовершенство отдельных нормативно-правовых актов, порой их противоречивость, декларативность некоторых законов, обусловленное отсутствием механизма их исполнения. Определенную роль на рост преступности влияет алкоголизация и наркотизация населения, отсутствие в стране эффективных мер по противодействию пьянству и потреблению наркотиков.

Под условиями, способствующими совершению конкретного преступления, понимаются обстоятельства, создающие благоприятные возможности для совершения преступления в конкретной обстановке. Можно выделить так называемые «внутренние» и «внешние» причины создания организованных групп и преступных организаций.

К внутренним причинам относятся психологические личностные особенности лица, создавшего организованную группу, либо участвовавшего в ней. Анализ уголовных дел, возбужденных за создание организованных групп, выявил следующие черты лиц, их создавших:

- корыстная направленность создания данных преступных формирований, склонность к обогащению, склонность к пьянству и потреблению наркотиков;
- насильственный способ достижения конечного результата (в основном корыстных целей), жестокость, эгоизм, безразличие к судьбе другого человека.
- стремление к лидерству, тяга к риску, твердость при принятии решения, скрытность и др.

Факторы, влияющие на формирование вышеуказанных личностных характеристик участников организованных групп, следующие:

- а) недостатки в воспитательном процессе в семье;
- б) низкий образовательный и культурный уровень;
- в) отсутствие потребности в труде;
- г) злоупотребление алкоголем и наркотическими средствами и, как следствие, общение с лицами с антиобщественным поведением.

По мнению А.Н. Агыбаева, наличие у лица антиобщественной установки само по себе еще не может привести к неизбежности совершения любого преступления, а является лишь возможностью последнего. Превращению этой возможности в действительность способствует ряд конкретных условий [4].

К внешним причинам относится процесс взаимодействия внешней среды и человека, их взаимное формирующее воздействие, в результате чего образовались организованная группа либо лицо решило быть членом этого преступного формирования. Антиобщественная психология объединяет лиц в преступные группы, например, для совместного совершения преступлений и достижения корыстных целей. Общеизвестно, что формированию у человека преступных мотивов и целей способствуют антисоциальные потребности и интересы.

По мнению А.С. Шляпочникова, «именно интересы лежат в основе мотивации деятельности, определяют ее цель, а также мир ценностей и ориентаций, присущих данной личности или группе лиц» [5].

Определенную роль в объединении лиц в организованные группы играет необходимость поддержки друг друга, что облегчает совершение преступлений. В то же время связанность членов преступных формирований уже совершенными преступлениями, постоянный страх друг перед другом и перед возможным разоблачением обязывает их к соблюдению строгой конспирации.

Как отмечает Г.С. Мауленов: «Совместное общение в период подготовки и совершения преступлений завершает психологический процесс формирования личности преступника, вселяет решимость колеблющимся, в связи с чем у них начинает формироваться устойчивая антиобщественная ориентация. Преступное поведение для них становится уже не случайным, а начинает отражать внутренние устойчивые свойства данной личности» [6].

Вышеизложенный комплекс причин и условий, обуславливающих существование организованных групп, определяет выработку мероприятий по их предупреждению:

а) выявление создателей организованных групп, участников этих формирований и назначение им справедливого наказания. Эта деятельность государства представляет собой реакцию на уже совершенное преступление;

б) предупреждение преступлений как основа борьбы с преступностью.

Оба направления борьбы с преступностью находятся в тесной взаимосвязи между собой, поскольку они преследуют одну цель – искоренение преступности.

Уголовный закон, каким бы совершенным он ни был, в плане предупреждения преступлений, совершаемых организованной группой, один не может решить данную проблему. Нужна соответствующая система различных правовых, социальных и профилактических мер.

Основным направлением в деле совершенствования борьбы с созданием и руководством организованной группой является обеспечение комплексного подхода при разработке и применении соответствующих мер. Ими могут быть меры, принимаемые на специально-криминологическом уровне:

а) совершенствование норм материального права – уголовного закона (соответствующие нормы уголовного закона должны быть четко сформулированы, содержать минимум оценочных позиций);

б) освобождение от уголовной ответственности лиц, являющихся участниками организованной группы, в случае их позитивного посткриминального поведения;

в) разработка и реализация мер иного нормативного, организационно-управленческого и методического характера (в их числе различные методические разработки, внесение необходимых корректив в учебный процесс образовательных учреждений, готовящих кадры в сфере борьбы с созданием и руководством организованной группой. В эту группу следует отнести и проведение научных исследований, научно-практических конференций и семинаров, создание научной школы по проблеме борьбы с созданием данных преступных формирований).

Уголовный кодекс Республики Казахстан от 3 июля 2014 года № 226-V (далее – УК РК) содержит определения следующих понятий:

- преступное сообщество – объединение двух или более преступных организаций, вступивших в сговор для совместного совершения одного или нескольких уголовных правонарушений, а равно создания условий для самостоятельного совершения одного или нескольких уголовных правонарушений любой из этих преступных организаций;

- преступная группа – организованная группа, преступная организация, преступное сообщество, транснациональная организованная группа, транснациональная преступная организация, транснациональное преступное сообщество, террористическая группа, экстремистская группа, банда, незаконное военизированное формирование;

- преступная организация – организованная группа, участники которой распределены по организационно, функционально и (или) территориально обособленным группам (структурным подразделениям);

- организованная группа – устойчивая группа двух или более лиц, заранее объединившихся с целью совершения одного или нескольких уголовных правонарушений.

Кроме этого, УК РК содержит ряд статей, устанавливающих уголовную ответственность за создание, руководство, а также участие в организованной преступной группе. Например, это:

- статья 262 «Создание и руководство организованной группой, преступной организацией, а равно участие в них»;

- статья 263 «Создание и руководство преступным сообществом, а равно участие в нем»;

- статья 264 «Создание и руководство транснациональной организованной группой, транснациональной преступной организацией, а равно участие в них»;

- статья 265 «Создание и руководство транснациональным преступным сообществом, а равно участие в нем».

Представляется, что в целях совершенствования законодательства и дифференциации ответственности уголовно-правовые нормы, предусматривающие наказание за создание и руководство организованной группой, должны быть коренным образом переработаны. Их реконструкция может быть осуществлена путем формулирования соответствующих диспозиций в самостоятельных статьях, предусматривающих ответственность за создание и руководство организованной группой, создание и руководство преступной организацией. При этом диспозиция статьи, предусматривающая уголовную ответственность за создание и руководство преступной организацией, должна быть сформулирована таким образом, чтобы позволять привлекать к ответственности их организаторов, руководителей, участников за такие действия, как:

- разработка стратегии и тактики действий организации, участников;

- разделение сфер влияния;

- создание общих денежных фондов;

- проведение организационных сходов преступных элементов, участие в них и

т.п.

Таким образом, в деле борьбы с организованной преступностью, в том числе в таких формах проявления, как создание организованных групп, важное значение имеет создание эффективной правовой системы, не позволяющей преступникам избежать ответственности. Анализ судебной практики о привлечении к уголовной ответственности за создание организованных групп (статья 262 УК РК)

свидетельствует о необходимости совершенствования уголовного законодательства. Такое совершенствование может осуществляться, по нашему мнению, по двум основным направлениям:

а) совершенствование конструкции самой нормы об уголовной ответственности за создание организованной группы;

б) совершенствование норм всего уголовно-правового комплекса, направленных на противодействие созданию организованных групп.

Представляется, что в плане совершенствования уголовно-правовых мер противодействия созданию организованных групп и осуществлению ими преступной деятельности необходимо ввести в национальное уголовное законодательство норму об освобождении от уголовной ответственности еще до привлечения к ответственности участника организованной группы, добровольно заявившего о существовании этих преступных формирований и способствующего изобличению участников. Добровольность означает, что лицо, имея возможность и далее пребывать в организованной группе, независимо от мотивов, по своей воле прекращает участие в ней и сообщает в правоохранительные органы. Не может признаваться добровольным прекращение участия в организованной группе в связи с тем, что лицо, будучи осведомленным о том, что о деятельности данного формирования известно правоохранительным органам, делает заявление в эти органы, пытаясь избежать ответственности за содеянное.

Говорить о принятии полноценных мер в борьбе с созданием и руководством организованной группой можно только тогда, когда будут существовать надлежащие процедуры реализации уголовно-правовых норм, позволяющие максимально быстро, полно и объективно выявить факт нарушения уголовно-правового запрета, установить лиц, виновных в его нарушении, и применить справедливое наказание.

Литература

1. Криминология: учебник / Под ред. проф. Кузнецовой Н.В., проф. Лунеева В.В.-2-е изд., перераб. и доп. - М.: Волтерс Клувер, 2004. – 640 с.
2. Долгова А.И., Дьяков С.В. Организованная преступность. - М., 2012. – 352 с.
3. Мауленов Г.С. Теоретические проблемы предупреждения организованной преступности и коррупции в Республике Казахстан: Автореф. ... д-ра юрид. наук. - Астана: КазГЮУ, 2006. – 38 с.
4. Агыбаев А.Н. Ответственность должностных лиц за служебные преступления. – Алматы: Из-во КазНУ, 1997. – 263 с.
5. Шляпочников А.С. Знание категории интереса в криминологии // Советское государство и право. – 1972. – № 10. – С.88-93.
6. Мауленов Г.С. Криминологические аспекты изучения психологии преступных групп // Борьба с преступностью в Казахстане: Сборник материалов научно-практ. конф. – Алматы, 1998. – С.147-156.
7. Уголовный кодекс Республики Казахстан от 3 июля 2014 года № 226-V. Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>

ОСОБЕННОСТИ КВАЛИФИКАЦИИ УГОЛОВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ ПРОТИВ ОБЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ОБЩЕСТВЕННОГО ПОРЯДКА

Лобода А.Ф., Иманов К.С., Сералина А.Ж.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Абилкасов М.С.

(Управление полиции г. Петропавловска)

Особенная часть Уголовного кодекса Республики Казахстан от 3 июля 2014 года № 226-V (далее – УК РК), как всякая система, представляет собой целостное единство множества уголовно-правовых норм, сконструированных на подсистемы разной величины [1]. Классификация в уголовном законодательстве - это специфический прием юридической техники, представляющий собой деление закрепленных правовых положений по единому критерию на определенные категории (группы, виды), обладающий нормативно-правовым характером и имеющий своей целью единообразное понимание и применение уголовно-правовых институтов и норм.

Систематизация в уголовном законодательстве - целенаправленно функционирующий, законодательно определенный порядок расположения взаимодействующих между собой структурных образований (уголовно-правовых институтов) Общей и Особенной частей Уголовного кодекса РК, осуществляющих охрану общественных отношений от противоправных посягательств. Критерием систематизации разделов, глав, статей, уголовно-правовых норм Особенной части УК РК выступают правоохраняемые объекты. Подсистема единых, родственных, сходных по содержанию правоотношений, охраняемых уголовным законом от родственных по характеру общественной опасности преступлений в уголовно-правовой теории, получила название родового объекта.

Классификация - это прием, с помощью которого множество наблюдаемых явлений подразделяется на основные группы, классы, виды, входящие в общую систему и составляющие единое целое. Классификация может рассматриваться в качестве необходимого условия обеспечения законности при практическом применении норм уголовного законодательства о преступлениях против общественного порядка. Ошибочная или недостаточно точная квалификация может привести к привлечению невиновного лица к уголовной ответственности, к назначению наказания, которое не основывается на законе, или к необоснованному освобождению виновного от уголовной ответственности [2, С. 12].

Классификация уголовных правонарушений, посягающих на общественную безопасность и общественный порядок, регулируемых главой 10 УК РК, позволяет не только систематизировать их, но и правильно определить приоритеты объекта уголовно-правовой охраны. В современной уголовной науке существует немало мнений относительно классификаций преступлений против общественной безопасности. Любые частные успехи и неудачи в деле построения классификации имеют общее значение. Применение нестандартных методов, разработка новых принципов классификации интересны практически всем ученым, занятым этими проблемами. В уголовной науке нет единства мнений ни в отношении основных принципов классификации, ни в построении классификационных систем, ни в способах сбора и обработки материала. Подобная ситуация осознается учёными как появление в

уголовной науке особой классификационной проблемы, т.е., другими словами, все ученые соглашались с мнением, что при классификации явлений, объектов и т.д. должно быть единое основание, но в выборе этого основания их мнения расходятся.

Таким образом, в основу классификации уголовных правонарушений, посягающих на общественную безопасность и общественный порядок, был положен родовый объект, а конкретные виды правонарушений, расположенные компактно в главах, подразделяются в зависимости от видового объекта посягательства.

Для правильной квалификации и применения норм уголовного права необходимо проанализировать понятия «общественная безопасность» и «общественный порядок». При этом следует отметить, что особенностью уголовных правонарушений против общественной безопасности и общественного порядка является затрагивание интересов широкого круга людей, а не конкретного человека.

По мнению А.Ф. Гранина существенные различия между понятиями «общественный порядок» и «общественная безопасность» связаны с нормативными средствами урегулирования данных явлений. Общественный порядок достигается в результате упорядочения общественных отношений с помощью всех форм нормативного регулирования, тогда как общественная безопасность - только с использованием правовых и технических норм [3, С. 15]. Поэтому деяние, посягающее одновременно на общественный порядок и общественную безопасность, представляет собой совокупность преступлений. На основе грамматического толкования названия главы 10 Уголовного кодекса РК 2014 г. можно уяснить, что разделительный союз «и» подчеркивает наличие двух родовых объектов преступлений, однако в ней повторяется ошибка Уголовного кодекса РК 1997 года, где глава 9 называет наряду с родовым объектом «общественный порядок» родовый объект «общественная безопасность».

А.В. Куделич, характеризуя общественный порядок как правовую категорию, фактически не делает различий между ним и общественной безопасностью, употребляя эти понятия как синонимы [4, С. 15]. Мы не согласны с таким подходом к пониманию общественного порядка, поскольку он противоречит как теории уголовного права, административного права, так и общей теории права.

Общественная безопасность в качестве объекта преступлений означает совокупность охраняемых уголовным законом общественных отношений, обеспечивающих защиту жизни и здоровья людей, материальных ценностей, окружающей природной среды, существующего порядка управления.

В науке уголовного права до сих пор не сложилось устоявшегося мнения о понятии «общественный порядок». При всей сложности и высокой степени оценочности наиболее оптимальное понятие общественного порядка было сформулировано. Л.А. Жубандыкова также не разграничивает два различных объекта преступного посягательства - общественный порядок и общественную безопасность: «Обеспечение эффективной охраны общественного порядка и безопасности в условиях собраний, митингов, уличных шествий, демонстраций и других культурных, спортивных массовых мероприятий - это не разовый акт, а непрерывный процесс постоянного научно-обоснованного совершенствования и оптимизации деятельности аппаратов управления, должностных лиц, структур всех сил и средств, принимающих участие в охранительной деятельности при их проведении. В целях предотвращения массовых беспорядков и наиболее эффективного решения правоохранительных задач при проведении массовых мероприятий необходимо направить согласованное действие всех субъектов охраны общественного порядка и обеспечения общественной безопасности» [5, С. 366].

Д.Б. Ешниязова, считая, что с социологических позиций, массовые беспорядки - это организованное группой лиц или отдельным лицом действие (совокупность

действий) с участием толпы, направленное на нарушение общественного порядка и общественной безопасности [6, С. 330].

Понятие общественного порядка представляет собой категорию, состоящую главным образом из трех основных элементов: содержание общественного порядка (главные существенные признаки, вошедшие в его определение); средства его регулирования; цели установления общественного порядка. В настоящее время общепризнано, что общественный порядок представляет собой сложное социальное явление. Обеспечение его требует комплексного подхода. Задача эта в нашей стране поставлена в ряд общегосударственных.

В этой связи вполне закономерным является установление содержания общественного порядка посредством выделения с помощью правового регулирования определенных, образующих самостоятельную целостность систем общественных отношений, обеспечение которых возлагается на соответствующих субъектов управления.

Поэтому, основываясь на действующем законодательстве и практике деятельности правоохранительных органов, можно сделать вывод, что содержание общественного порядка составляет следующие системы общественных отношений: система сложившихся общественных отношений, обеспечивающая жизнь, здоровье и достоинство граждан; система сложившихся общественных отношений, обеспечивающая сохранность собственности; система сложившихся общественных отношений, обеспечивающая нормальную деятельность предприятий, учреждений, организаций, должностных лиц и граждан.

Содержание общественного порядка тесно переплетается с содержанием общественной безопасности, которая, как указывалось в юридической литературе, представляет собой отношения, связанные с предотвращением или ликвидацией вредных для жизни и здоровья человека последствий, вызываемых опасным для окружающих поведением людей или действием стихийных сил природы [7, С. 36].

В связи с тем, что в действующем УК РК отсутствует специальная глава о преступлениях против общественного порядка, можно утверждать, что любое преступление нарушает установленный в государстве общественный порядок, урегулированный нормами права, т. е. правопорядок.

Обобщая сказанное, можно определить общественный порядок как урегулированную нормами права, морали, правилами общежития и обычаями систему волевых социально-значимых общественных отношений, складывающихся между физическими и юридическими лицами с одной стороны, и между ними и органами исполнительной власти, главным образом в общественных местах, а также общественных отношений, возникающих и развивающихся вне общественных мест, но по своему характеру обеспечивающих общественное и личное спокойствие, общественную нравственность, общепринятые нормы поведения, правила общежития, неприкосновенность чести и достоинства граждан.

Действующий Уголовный кодекс Республики Казахстан в главе 10 содержит 41 состав уголовных правонарушений, отнесенных к категории деяний, посягающих на общественную безопасность и общественный порядок. По совпадающему объекту рассматриваемые правонарушения можно объединить в следующие группы:

1) уголовные правонарушения, посягающие на состояние защищенности личности, общества и государства от разнообразных внутренних и внешних угроз общепасного характера (ст. ст. 255 - 271 УК РК);

2) уголовные правонарушения, посягающие на состояние защищенности личности, общества и государства от угроз в связи с нарушениями общественного порядка (ст. ст. 272, 273, 293, 294 УК РК);

3) уголовные правонарушения, посягающие на защищенность личности, общества и государства от угроз в связи с нарушениями правил обращения с общепасными материалами, веществами и изделиями (ст. ст. 275, 283, 284, 286 - 291 УК РК);

4) уголовные правонарушения, посягающие на защищенность личности, общества и государства от угроз в связи с нарушениями специальных правил безопасности ведения определенных видов работ или деятельности (ст. ст. 276 - 282, 285, 292, 295 УК РК).

Данная классификация достаточно условна и представляется удобной с точки зрения изложения и запоминания учебного материала, а также уяснения сходства и различий объективных и субъективных признаков смежных составов, включенных в ту или иную группу.

В зависимости от непосредственного объекта предлагается рассматриваемые преступления разделить на следующие группы:

1) уголовные правонарушения против общественной безопасности (в узком значении). Данная группа правонарушений может совершаться в любых сферах общественной жизни, затрагивать наиболее важные интересы в области обеспечения нормальных и безопасных условий жизни всего общества. В учебной литературе подобного рода деяния именуются преступлениями против общей безопасности. К ним относятся преступные деяния, предусмотренные статьями 255-273 УК РК;

2) уголовные правонарушения против общественного порядка. Общественный порядок как объект преступления представляет собой систему общественных отношений, обеспечивающих общественное спокойствие, нормальные условия труда, отдыха и быта граждан, а также работы предприятий, учреждений и организаций. К уголовным правонарушениям этой группы относятся деяния, предусмотренные статьями 293 и 294 УК;

3) уголовные правонарушения, связанные с нарушением правил безопасности, образуют деяния, предусмотренные статьями ст. ст. 276-282, 285, 292, 295 УК;

4) уголовные правонарушения, связанные с нарушением правил обращения с общепасными предметами. В эту группу входят деяния, указанные в статьях 275, 283, 284, 286 - 291 УК РК.

Можно отметить, что в одной категории уголовных правонарушений объединены деяния различного характера. Считаем обоснованным внести изменения в структуру действующего Уголовного кодекса РК: главу 10 «Уголовные правонарушения против общественной безопасности и общественного порядка» следует разделить на две главы - «Уголовные правонарушения против общественной безопасности» и «Уголовные правонарушения против общественного порядка», а также в статью 3 УК РК включить нормы-дефиниции, раскрывающие понятия «общественный порядок» и «общественная безопасность».

Комплексный анализ законодательства об уголовных правонарушениях против общественной безопасности и общественного порядка как непосредственных объектов посягательства показывает необходимость большей детализации и систематизации статей уголовного законодательства, непосредственно направленных на уголовно-правовую охрану граждан, интересов государства и общества.

Литература

1. Уголовный кодекс Республики Казахстан от 3 июля 2014 года № 226-V. Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
2. Яценко С.С. Уголовно-правовая охрана общественного порядка. Сравнительно-правовой аспект. - Киев, 1986.

3. Гранин А.Ф. Теоретические вопросы социалистической законности в деятельности органов внутренних дел: автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора юридических наук. - Киев, 1975. - 32 с.
4. Куделич А.В. Уголовно-правовая охрана общественного порядка в современной России: автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора юридических наук. - М., 2000. - 43 с.
5. Жубандыкова Л.А. Предотвращение массовых беспорядков как объект взаимодействия правоохранительных органов и органов государственного управления // Материалы международной научно-практической конференции «Интеллектуальная нация как основа правового Казахстана и повышения благосостояния граждан», посвященной 20-летию университета 1 ноября, 2013 года. Вестник Казахско-русского международного университета. - 2013. - № 4. - С. 363-368.
6. Ешниязова Д.Б. Правовая и социально-психологическая характеристика массовых беспорядков// Материалы международной научно-практической конференции «Интеллектуальная нация как основа правового Казахстана и повышения благосостояния граждан», посвященной 20-летию университета 1 ноября, 2013 года. Вестник Казахско-русского международного университета. - 2013. - № 4. - С. 327-330.
7. Жетписбаев Б.А., Айкумбаев Т.М. Административные правонарушения, посягающие на общественный порядок и нравственность: Учебное пособие. - Алматы: Юридическая литература, 2008. - 190 с.

УДК 347.23

ОСНОВАНИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Иманов К.С., Казенова А.А., Сералина А.Ж.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Мурзабаев Р.Х.

(ТОО «Квик Стар»)

Право собственности принадлежит к числу таких субъективных прав, которые могут возникнуть лишь при наличии определенного юридического факта, а иногда и их совокупности. Эти юридические факты называются основаниями возникновения права собственности.

Основаниями приобретения права собственности являются юридические факты, которые влекут в соответствии с законом возникновение права собственности. Фактические же действия, в результате которых лицо приобретает право собственности, следует признавать способами приобретения права собственности.

Со времен римского права и по настоящее время все способы приобретения права собственности делятся на первоначальные и производные.

К первоначальным способам (основаниям) традиционно относят случаи, когда право собственности возникает (устанавливается) впервые, либо помимо воли прежнего собственника (изготовление вещи, конфискация имущества). К производным способам относят случаи возникновения права собственности у приобретателя по воле предшествующего собственника и с согласия самого приобретателя.

А.Т. Джусупов к первоначальным способам относит переработку, приобретательную давность, обращение в собственность общедоступных для сбора либо добычи вещей, возникновение права собственности на бесхозные вещи, самовольные постройки, находку, клад, безнадзорных животных и т.д. [1, С.90-91].

Другими авторами приобретательная давность в связи с переходом к приобретателю таких обременений, как сервитутных или залоговых прав, отнесена к производным [2, С.204-206].

Существует иная точка зрения, которая в основу разграничения способов приобретения права собственности на первоначальные и производные кладет критерий правопреемства: если приобретение права собственности происходит не в порядке правопреемства, то это первоначальное приобретение, если же право собственности возникает в порядке правопреемства, то это производное приобретение [1, С.92].

В дореволюционной русской юридической литературе встречается критическое отношение к традиционному делению способов приобретения права собственности на первоначальные и производные. Так, Д.И. Мейер отмечает, что «разделение способов приобретения права собственности на первоначальные и производные не имеет никакого практического интереса; с понятием о первоначальном или производном приобретении права собственности наше право не связывает никаких юридических определений. Само разделение оказывается праздным, излишним, даже вредным, потому что различие в юридических понятиях всегда дает повод думать о различиях в юридических определениях, а если этого нет, то различие ведет только к ошибочному представлению» [3, С.54].

В основе такого отношения Д.И. Мейера к первоначальным и производным способам приобретения права собственности лежат критерии, которые положены автором в основу такой классификации: «Первоначальными, или, непосредственными, - пишет он, - считаются те, которыми устанавливается право собственности по вещи бесхозяйной, т.е. не состоящей в чьей-либо собственности; производными или посредственными - те, которыми приобретается право собственности на вещи, состоящие в чьей-либо собственности...» [3, С.54].

Основания приобретения права собственности и иных вещных прав регулируются ГК РК и иными нормативными правовыми актами.

В частности, в главе 13 Гражданского кодекса Республики Казахстан (Общая часть) от 27 декабря 1994 года (далее – ГК РК) содержатся общие положения и предусмотрены некоторые специальные основания (способы) приобретения права собственности и иных вещных прав. Однако следует иметь в виду, что в указанных главах, во-первых, не установлены все возможные основания приобретения вещных прав, и, во-вторых, не всеми предусмотренными способами могут быть приобретены все вещные права. В частности, глава 13 ГК РК не содержит исчерпывающего перечня приобретения права собственности. Иные же вещные права, кроме того, могут быть приобретены способами, которыми не может быть приобретено право собственности.

Гражданский кодекс Республики Казахстан к первоначальным способам приобретения собственности относит: право собственности на плоды, продукцию, доходы (п.1 ст. 235 ГК РК); возникновение права собственности на вновь изготовленную или созданную вещь (п. 1 ст. 235, ст. 236 ГК РК); переработка (ст. 237 ГК РК); приобретательная давность (ст. 240 ГК РК); обращение в собственность общедоступных для сбора или добычи вещей (ст. 241 ГК РК); бесхозяйные вещи (ст. 242 ГК РК); движимые вещи, от которых собственник отказался (ст. 243 ГК РК); самовольная постройка (ст. 244 ГК РК); находка (ст. 245 ГК РК); безнадзорные животные (ст. 246 ГК РК); клад (ст. 247 ГК РК); приобретение имущества, изъятого у собственника (ст. 248 ГК РК) [4].

К производным способам приобретения права собственности относятся: возникновение права собственности в порядке правопреемства при реорганизации юридического лица (п. 2 ст. 235 ГК РК); обращение взыскания на имущество собственника (ст. 251 ГК РК); реквизиция (ст. 253 ГК РК); конфискация (ст. 254 ГК РК); выкуп бесхозяйственно содержимых культурных или исторических ценностей (ст. 256 ГК РК), приобретение права собственности по договору; приобретение права собственности в порядке наследования; приватизация; получение доходов (п. 1 ст. 235

ГК РК); приобретение права собственности пайщиком потребительского кооператива (п. 4 ст. 235 ГК РК) [4].

В современной литературе также высказывалось мнение том, что наше законодательство практически отошло от соблюдения классического принципа римского права «никто не может передать другому большее право, чем то, которое имеет сам» и, по сути, не связывает каких-либо юридических последствий с делением способов приобретения права собственности на первоначальные и производные. В связи с чем все способы приобретения права собственности предлагается разделить на общие и специальные [5, С.36].

Нам представляется, что деление оснований приобретения права собственности на первоначальные и производные не утратило своего теоретического и практического значения и в основу такой классификации должны быть положены следующие критерии. Если права последующего правообладателя могут возникнуть только при наличии соответствующего права у предшествующего правообладателя, способ приобретения права собственности или иного вещного права следует признать производным.

В указанном случае действительность титула приобретателя зависит от действительности титула отчуждателя (собственника или иного правообладателя). Если права возникают на объекты, которые не были в чьей-либо собственности или независимо от наличия права у предшествующего владельца, способ приобретения необходимо отнести к первоначальным.

Указанное деление, отмечал Г.Ф. Шершеневич, имеет то юридическое значение, что при производном способе приобретения объем права обуславливается правом прежнего собственника, чего нет при первоначальном способе, а дальнейшее следствие — производный способ вызывает необходимость проверки прав всех прежних собственников, что представляется излишним при первоначальном способе [6, С.237].

Кроме того, действительность производного способа приобретения права собственности определяется действительностью права предыдущего собственника и основанием возникновения права у последующего. При первоначальном способе действительность права определяется только способом приобретения права [7, С.237].

В частности, при купле-продаже права у приобретателя возникают при наличии права у отчуждателя и при действительности самого договора купли-продажи. При приобретательной давности права опираются только на способ приобретения прав и не зависят от прав предшествующего собственника. В связи с изложенным купля-продажа относится к производным, а приобретательная давность к первоначальным основаниям возникновения права собственности.

Сторонники критерия воли к первоначальным относят такие способы, при которых право собственности возникает независимо от воли, а к производным такие, при которых оно возникает по воле предшествующего собственника. Те же, кто в основу разграничения кладут критерий правопреемства, к первоначальным относят способы, в основе которых правопреемства нет, а к производным способы, которые покоятся на правопреемстве.

Волевой фактор в способах (основаниях) возникновения права собственности и иных вещных прав также имеет теоретическое и практическое значение. Так, например, при переходе прав по договору с собственником отсутствие воли последнего на передачу имущества в собственность приобретателя может стать основанием для признания договора недействительным. Однако считаем, что волевой фактор не является обязательным условием правопреемства при переходе вещного права от одного лица к другому.

Например, национализация всегда носит принудительный характер и осуществляется независимо от воли правообладателя. Однако в одних случаях на нового собственника не возлагалась обязанность по уплате долгов владельца национализируемого имущества, а в других случаях такие долги переходили к новому собственнику.

Правопреемство может иметь место, как при первоначальных, так и при производных способах. В связи с этим данный критерий не может быть положен в основу рассматриваемой классификации. Главное - необходимо установить зависимость возникновения права у приобретателя от наличия передаваемого права у предшествующего обладателя.

Исходя из изложенного, все договорные способы, наследование, переход права при реорганизации юридического лица, реквизиция, конфискация, выкуп бесхозяйственно содержимых культурных и исторических ценностей относятся к производным способам. Возникновение права собственности на вновь создаваемое недвижимое имущество, на бесхозяйные вещи, самовольную постройку, находку, клад, в связи с приобретательной давностью, обращение в собственность общедоступных для сбора либо добычи вещей необходимо отнести к первоначальным способам.

Спорным, на наш взгляд, является однозначное отнесение переработки к первоначальным или производным способам. При переработке, поскольку иное не предусмотрено договором, право на новую движимую вещь, изготовленную лицом путем переработки не принадлежащих ему материалов, приобретает собственником материалов. Однако если стоимость переработки существенно превышает стоимость материалов, право собственности на новую вещь приобретает лицо, которое, действуя добросовестно, осуществило переработку для себя.

В первом случае право собственности на переработанную вещь может быть признано за собственником материала только в том случае, когда подтверждаются его права на материал. Соответственно, обременение прав на материал должны переходить на вновь изготовленную вещь, если иное не установлено законодательными актами или соответствующим договором (о залоге, об аренде и т.д.).

В тех случаях, когда право собственности на переработанную вещь признается за изготовителем, действительность его прав опирается только на свое правовое основание и не зависит от действительности прав собственника материала.

Из изложенного вытекает, что в первом случае переработку следует отнести к производным способам приобретения вещных прав, во втором - к первоначальным.

Деление способов (оснований) возникновения вещных прав на общие и специальные также, на наш взгляд, имеет право на существование, поскольку, например, национализация является основанием возникновения только государственной собственности, в то время как приватизация в различных формах всегда является основанием возникновения права частной собственности. Можно признать национализацию и приватизацию, таким образом, специальными способами возникновения права собственности. Другие способы, такие, например, как сделки, наследование, относятся к общим способам.

Таким образом, на сегодняшний день существует два основных подхода в определении критериев классификации оснований возникновения права собственности. Одни исследователи разграничивают первоначальные и производные основания возникновения права собственности в зависимости от воли предшественника, другие – в зависимости от наличия самого права предшественника. Попытки примерить данные два подхода до настоящего времени не предпринимались.

Практическое значение такого разграничения состоит в том, что при производных способах приобретения права собственности на вещь помимо согласия

(воли) собственника необходимо также учитывать возможность наличия прав на эту же вещь других лиц - не собственников (например, залогодержателя, арендатора). Эти права обычно не утрачиваются при смене собственника вещи, переходящей к новому владельцу, как бы обременяя его имущество. В этом отношении действует прямо не выраженное, но подразумеваемое законом правило о том, что никто не может передать другому больше прав на вещь, чем имеет сам. Понятно, что на первоначального приобретателя вещи никакие ограничения подобного рода распространяться не могут [8, С.4].

Соотношение в научной и учебной литературе двух категорий как «основания» и «способы» приобретения права собственности, смысловое содержание, которое вкладывается в каждое из них, является сложным и дискуссионным вопросом науки гражданского права. Единства мнений по этому поводу среди ученых нет.

В научной и учебной литературе встречаются разные подходы к использованию этих понятий. В ряде случаев между «основаниями» и «способами» ставится знак равенства, и они рассматриваются как взаимозаменяющие категории, обозначающие установленные законом юридические факты, лежащие в основе возникновения права собственности [9, С.220].

Иногда, прямо не утверждая об их тождестве, авторы используют их, не проводя между ними четкого различия [10, С.632-633].

Сложность в выработке единой и четкой позиции о том, что понимать под основаниями, а что под способами приобретения права собственности, связана, с одной стороны, с общей проблемой построения единой и непротиворечивой теории юридических фактов. Другое, более простое объяснение можно найти в том, что «основания» приобретения права собственности - это легальное понятие, используемое в Гражданском кодексе РК, в то время как «способы» приобретения права собственности - понятие доктринальное и ни его содержание, ни его объем в законе не раскрываются.

В гражданском праве вообще очень часто можно наблюдать непосредственную связь между категориями «приобретение права собственности» и «прекращение права собственности». Нередко один и тот же юридический факт или фактический состав является как основанием приобретения права собственности одним лицом, так и основанием прекращения его у другого лица.

Принимая во внимание такую тесную связь, вполне закономерно представляется то, что подчас обе эти категории регламентируются тождественными правовыми нормами. Так, например, конфискация для лица, чье право собственности на вещь прекращается, не соотносится с его волей и правовым результатом имеет прекращение права собственности.

С точки зрения государства конфискация, наоборот, является основанием приобретения права собственности. Из этой иллюстрации мы видим, как приобретение и прекращение права собственности часто выступают как две стороны одного правового явления. Вот почему вообще достаточно условным представляется при построении нормативных актов отнесение ряда способов к способам приобретения или прекращения права собственности.

В целях внесения ясности в вопрос об относимости тех или иных оснований к первоначальным или производным вполне востребованным считаем установление такого разделения на законодательном уровне, путем обозначения в составе главы 13 ГК РК соответствующих статей: «Первоначальные способы приобретения права собственности» и «Производные способы приобретения права собственности».

Литература

1. Джусупов А.Т. Право собственности и иные вещные права. – Алматы, 1996.
2. Гражданское право / Под ред. Е.А. Суханова. Т. 1. - М.: БЕК, 1993.
3. Мейер Д.И. Русское гражданское право. Ч. 2. - М.: Статут, 1997.
4. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть) от 27 декабря 1994 года. Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/>
5. Суханов Е.А. Лекции о праве собственности. - М., 1991.
6. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. - М.: СПАРК, 1996.
7. Хвостов В.М. Система римского права. М.: СПАРК, 1996.
8. Суханов Е.А. Приобретение и прекращение права собственности // Хозяйство и право. – 1998. - № 6. – С.3-9.
9. Гражданское и торговое право капиталистических государств / Под ред. Е.А. Васильева. - М., 1993.
10. Иоффе О.С. Избранные труды по гражданскому праву: гражданское правоотношение. - М., 2003

УДК 347.9

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУДОВ И СУДЕБНОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Сералина А.Ж., Иманов К.С.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Жангазин Ж.Т.

(КГКП Северо-Казахстанский профессионально-педагогический колледж)

Становление, функционирование и развитие независимой судебной власти является одним из приоритетных направлений демократического и правового государства. В основе такого государства лежат, прежде всего, два основных принципа: верховенство закона и разделения государственной власти на ветви (законодательную, исполнительную и судебную). Следует отметить, что принцип верховенства закона останется до конца не реализованным, если органы судебной власти не будут занимать достойного положения в механизме государственной власти. Это, несомненно, говорит о том, что автономное и независимое положение судебной власти необходимо для ее нормального функционирования и реформирования.

Судебная система - это одна из главных составляющих основ государства, один из рычагов демократического развития страны на пути социальной, экономической и политической модернизации. Гарантией демократизма государственного механизма служит принцип разделения ветвей власти и их взаимодействия.

Сильная и независимая судебная власть является одной из принципиальных гарантий гармоничного взаимодействия государства и гражданского общества, главным инструментом защиты конституционных прав граждан [1].

От качественного отправления правосудия во многом зависят отношение граждан к государственной правовой политике и уровень доверия к власти. Сильный и независимый суд является одной из принципиальных гарантий гармоничного взаимодействия государства и гражданского общества, главным инструментом защиты конституционных прав граждан. Следует на порядок повысить требовательность к действующим судьям и кандидатам на эту должность, и рассмотреть вопрос об увеличении возраста, с которого гражданин может быть назначен судьей.

Судебная власть в Республике Казахстан выполняет ряд важнейших функций, правовые основы которых закреплены в Конституции. Эти функции характеризуют судебную власть, во-первых, как самостоятельную ветвь государственной власти, во-

вторых, как систему государственных органов, обладающих особым механизмом сдержек и противовесов в отношении других ветвей государственной власти, в-третьих, как государственную власть, осуществляющую свою деятельность на основе специфических принципов, форм и методов, в-четвертых, как органы, осуществляющие правосудие [2].

В идеале судебная власть должна выполнять функцию сдерживания, ограничения законодательной и исполнительной ветвей власти, правового контроля их деятельности. Эта функция обусловлена самой сущностью судебной власти, призванной осуществлять правосудие. Правосудие в широком смысле - это деятельность, направленная на установление соответствия поведения всех граждан, деятельности всех государственных органов сверху донизу, всех негосударственных организаций праву, правовым установлениям. Следовательно, о правосудии можно говорить только тогда, когда судебная власть имеет правовую возможность оценивать деятельность и государственных органов с точки зрения действующего права.

Рассматриваемая функция выражается, во-первых, в том, что суды должны сверять применяемые правовые нормы с нормами Конституции РК. Судебная власть в Казахстане функционирует в соответствии с Конституцией Республики Казахстан от 30 августа 1995 года, статья 75 (ч.4) которой устанавливает: «Судебная система Республики устанавливается Конституцией Республики и конституционным законом» [3]. Конституционный закон Республики Казахстан от 25 декабря 2000 года N 132 «О судебной системе и статусе судей Республики Казахстан» определяет структуру судебной системы, судоустройство и статус судей, а также основные вопросы отправления правосудия в Республике Казахстан [4].

Суды не должны применять законы и иные нормативные правовые акты, каким бы органом они ни принимались, если они противоречат Конституции. В Конституции Республики Казахстан записано, что если суд усмотрит, что закон или иной нормативный правовой акт, подлежащий применению, ущемляет закрепленные в Конституции права и свободы человека и гражданина, он обязан приостановить производство по делу и обратиться в Конституционный Совет с представлением о признании этого акта неконституционным. Это право предоставлено всем судам, как местным, так и Верховному Суду, и реально ими используется как механизм сдержек неконституционного нормотворчества, как Парламента, так и других государственных органов, наделенных полномочиями принимать нормативные правовые акты.

Отмечая исключительную важность функции сдерживания и ограничения нормотворческой деятельности законодательной и исполнительной власти, следует сказать о неполноте этой функции. В Конституции Республики Казахстан важными ценностями государства признаны человек, его жизнь, права и свободы. Поэтому сдерживание и ограничение акций законодательной и исполнительной ветвей власти, ущемляющих конституционные права и свободы граждан, вытекают из конституционного положения. Ведь суды призваны защищать также государство в целом. Анализируя конституционные положения, можно установить, что интересы государства необходимо защищать и в судебном порядке. При этом интересы государства можно защищать как путем обращения в Конституционный Совет, так и путем признания неконституционными организационные и практические меры, направленные на ущемление интересов государства.

Поэтому при нынешних условиях надо наделить конституционными полномочиями Верховный Суд республики, создав при нем Конституционную палату по рассмотрению исков о соответствии вышеуказанных актов государственных органов Конституции и т.д. Настоящая судебная власть может возникать в результате приобретения судом качественно новых функций, что поднимет его авторитет при

несении справедливого правосудия. Говоря об этом, считаем, что следует опираться на опыт зарубежных стран. Почти во всем мире имеются суды по защите Конституции страны. Суды США, России, Кыргызстана, Узбекистана, Турции, Пакистана отличаются от судов других стран не только разделением властей, но и правом конституционного надзора. Например, в США нет отдельных конституционных судов, любой суд на федеральном уровне или штата может принимать решение о конституционности или неконституционности акта или решения исполнительной власти, если это необходимо для принятия решения по разбираемому делу. Считаем, что у нас тоже есть реальная необходимость наделения дополнительными функциями Верховный Суд РК или безболезненного создания на базе Конституционного Совета РК Конституционного суда республики [5].

Так, суды должны защищать основополагающие принципы деятельности государства: общественное согласие и политическую стабильность, экономическое развитие на благо всего народа, казахстанский патриотизм, демократические методы государственной жизни. В уголовном, административном и гражданском законодательстве предусмотрены меры, применяемые в отношении лиц, покушающихся на указанные принципы. Это основано на статье 39 Конституции о том, что признаются неконституционными любые действия, способные нарушить межнациональное согласие. Также суды должны защищать суверенитет республики. Существует внутренний и внешний суверенитеты. Следовательно, возможны акции как внутри, так и извне, направленные на ограничение, ущемление суверенитета республики. В определенных случаях такие акции могут стать предметом судебного рассмотрения.

Спецификой судебной власти является установленный законом порядок деятельности при осуществлении правосудия. Этот порядок строго регламентирован. Главной целью этого является обеспечение вынесения законного, обоснованного и справедливого решения.

Абдрасулов Е.Б. отмечает, что в правоприменительной деятельности государственных органов по обеспечению эффективного воздействия правовых норм на общественные отношения огромная роль отводится судебной системе, которая выступает в качестве носителя судебной власти, а суды (судьи) являются элементами, из которых строится судебная система. Это особенно актуально для современного этапа, характеризующегося быстрым процессом формирования и развития правового государства, институтов демократического общества, упрочением гарантий осуществления политических, экономических, социальных прав и свобод граждан.

Многие органы государства частично или полностью выполняют правозащитную функцию, но она все же не отражает их социальной роли и предназначения. Судебная власть носит ярко выраженный правоохранительный характер, вследствие чего судебная форма защиты прав и охраняемых законом интересов является наиболее развернутой и детально урегулированной. Деятельность суда по защите прав называется правосудием, в то время как деятельность иных органов по такой же защите правосудием не является. Этим подчеркивается коренное отличие правосудия от иных форм защиты прав и интересов, которое обеспечивает действенное соблюдение гражданских (личных), политических, экономических, социальных и культурных прав человека [6].

Возрастание роли суда в обществе, признание самостоятельности судебной власти на конституционном уровне объективно требует теоретического обоснования и развития государственной политики в сфере правосудия.

Судебная власть на современном этапе развития Республики Казахстан основывается на идеях правовой государственности, расставляя акценты на демократических началах перспективного развития судебной системы.

Единство судебной системы является важнейшим принципом, регламентирующим порядок организации судебной власти в Республике Казахстан. В основе данного принципа лежат положения раздела 8 Конституции Республики Казахстан и статьи 1 Конституционного закона Республики Казахстан от 25 декабря 2000 года № 132 «О судебной системе и статусе судей Республики Казахстан».

Судебная система РК состоит из Верховного Суда РК и местных судов, учреждаемых в соответствии с Конституцией и указанным конституционным законом. Верховный Суд РК и местные суды составляют единую судебную систему. Стабильность судебной системы Казахстана выражается в том, что создание каких-либо иных судов, кроме прямо предусмотренных Конституцией и конституционными законами о судебной системе, иначе говоря, судов чрезвычайных не допускается, это прямо запрещено Конституцией Республики Казахстан.

В п. 4 ст. 75 Конституции Республики Казахстан от 30 августа 1995 г. предусмотрен запрет на учреждение специальных и чрезвычайных судов, под каким бы то ни было названием. В то же время анализ раздела VII «Суды и правосудие» Конституции Республики Казахстан показывает, что деятельность специализированных судов не запрещена, так как не предусмотрено какого-либо положения о них. Следовательно, решение этого вопроса делегировано конституционным законам. И, в первую очередь, Конституционный закон «О судебной системе и статусе судей Республики Казахстан» допускает создание специализированных судов, которые должны соответствовать требованиям, обеспечивающим единство судебной системы Республики [4]. Одним из актуальных тенденций развития и реформирования судебной системы РК является дальнейший курс на специализацию судов. Данное положение предусмотрено и Концепцией правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 года, где закреплено, что «основным вектором развития судебной системы является специализация судов и судей...».

С развитием демократического государства, в котором происходят прогрессивные перемены, необходимо уделять большое внимание повышению уровня информационного и правового обеспечения судебной деятельности, путем расширения границ открытости, транспарентности процессов судопроизводства и других видов деятельности судебных органов.

Судья является носителем судебной власти в государстве. Он в конституционном порядке наделен полномочиями осуществлять правосудие на профессиональной основе. Все судьи обладают равным статусом, правовым положением. В зависимости от того, в каком звене судебной системы работают судьи, они различаются между собой только компетенцией. Судьи в Республике Казахстан независимы и несменяемы. Кроме этого, при отправлении правосудия должны быть беспристрастны и в своих решениях опираться только на закон. С.А. Акимбекова считает, беспристрастность – качество, суть которого составляет требование непредвзятого и справедливого отношения к каждому субъекту судопроизводства [7].

Серьезную обеспокоенность вызывают встречающиеся нарушения судьями действующего законодательства. В соответствии со статьей 39 Конституционного закона РК «О судебной системе и статусе судей Республики Казахстан» судья может быть привлечен к дисциплинарной ответственности за совершение дисциплинарного проступка. Дисциплинарным проступком является виновное действие (бездействие) при исполнении служебных обязанностей либо во внеслужебной деятельности, в результате которого были нарушены положения настоящего Конституционного закона и (или) Кодекса судейской этики, что повлекло умаление авторитета судебной власти и причинение ущерба репутации судьи.

Судья может быть привлечен к дисциплинарной ответственности:

- 1) за грубое нарушение законности при рассмотрении судебных дел;
- 2) за совершение порочащего проступка, противоречащего судейской этике.

В названном законе не дается разъяснения, что подразумевается под грубым нарушением закона судьей. В этой связи необходимо урегулировать данную норму, предусматривающую ответственность судьи при отправлении правосудия. Исходя из изложенного, предлагается внесение изменений и дополнений в содержание рассматриваемой нормы, которая послужит дополнительной гарантией объективного и беспристрастного пересмотра судебных дел [8].

В целях реализации изначально заложенной идеи по формированию состава Совета в качестве иностранных экспертов и ученых-юристов в Совет предлагается в Законе Республики Казахстан «О Высшем Судебном Совете Республики Казахстан» от 4 декабря 2015 года № 436-V предусмотреть возможность включения отдельных представителей Научно-консультативного совета и Международного совета при Верховном Суде Республики Казахстан. Отмечая важность должности Председателя Верховного Суда РК, следует установить особые условия назначения на эту должность, при выборе обращая внимание на большой практический опыт, значительный стаж работы в должности судьи, существенные достижения в развитии судебной системы.

Предлагаемые меры совершенствования норм казахстанского законодательства в сфере деятельности судов и судебной системы позволят обеспечить гарантию для объективного и беспристрастного подхода к требованиям, предъявляемым судьям, судам и судебной системы в целом.

Литература

1. Каримов К.К. Организация управления в судебной системе: основные этапы реформы // Саясат. - № 9. - 2016. - С.19-21.
2. Стецовский Ю.И. Судебная власть: учебное пособие. 2-е изд. - М.: Дело, 2000. - 400 с.
3. Конституция Республики Казахстан, принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года. Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz>.
4. Конституционный закон Республики Казахстан от 25 декабря 2000 года N 132 «О судебной системе и статусе судей Республики Казахстан». Электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz>.
5. Утибаев Г. Суд как субъект координационной деятельности правоохранительных органов. // Фемида. - 2008. - №12. - С.47-48.
6. Абдрасулов Е.Б. Роль судебной системы Республики Казахстан в защите прав человека // Право и экономика. - М.: Юрид. Дом "Юстицинформ". - 2009. - № 3. - С.76-82.
7. Акимбекова С.А. Правовой статус судьи в Республике Казахстан // Вестник Института законодательства Республики Казахстан. - 2017. - №4 (49). - С.35-43.
8. Конусова В.Т., Каниева К.К. Некоторые вопросы совершенствования законодательства о деятельности судов и судебной системы в Республике Казахстан // Вестник Института законодательства и правовой информации РК. - 2019. - №4 (58). - С.25-34.

МАЗМҰНЫ / СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА, БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҚАРЖЫ САЛАЛАРЫНЫҢ ӨЗЕКТІ ЗЕРТТЕУЛЕРІ /АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ, УПРАВЛЕНИИ И ТУРИЗМЕ

Tsapova O.A., Mikhaylova N.Y., Zhalturova A.D. The concept of management efficiency of a modern commercial bank on the example of JSC SB ALFA-BANK.....	3
Zikirina A., Nurzhaurova A. Nation & peace.....	6
Абдулова О.С., Айтуллин Т.К. Причины и способы борьбы с миграционным оттоком Северо-Казахстанской области.....	10
Аканов А.Ш. Реалии и перспективы развития коммерческих банков в РК (на примере АО ДБ «АЛЬФА-БАНК»).....	15
Аманжол А.Б. Роль руководителя в системе менеджмента качества организации и в мотивации персонала.....	20
Амантай А.А. Солтүстік Қазақстан облысындағы келу туризмінің мәселелері және даму болашағы.....	25
Атажанова Л.Р. Проблемы составления и проверки достоверности финансовой отчетности.....	27
Байтенизов Д.Т., Абдрейсова Д.Ж. Фриланс как форма занятости в Республике Казахстан.....	31
Бактыбаева Д.С. СҚО, Есіл ауданнан түскен салық түсімдері.....	34
Бактыбаева Д.С., Аманжол М.А. Қазақстан Республикасында қолма-қол ақшасыз есеп айырысуды ұйымдастыру және төлем жүйесінің даму жолдары.....	38
Бактыбаева Д.С., Беркутбаева Д.Е. Қазақстан Республикасындағы коммерциялық банктердің валюталық операциялары («АТФБанк АҚ» мысалында).....	43
Бактыбаева Д.С., Файзулина Т.Б. Лизингтік операция және оларды жүргізудегі банктердің ролі.....	48
Балгарина С.М., Рудюк Д.И. Глобальные проблемы в туризме.....	51
Баркитова С.А. Региональный менеджмент в развитии Северо-Казахстанской области.....	53
Бурдиловская О.Н. Разработка бизнес плана туристского предприятия.....	57
Васильева А.А. Деловой туризм в Республике Казахстан: проблемы и перспективы развития.....	58
Ганиева З.Х. Оценка кредитного портфеля коммерческого банка.....	61
Генералова А.С. Перспективные практики применения цифровых технологий для создания экосистем банка.....	65
Грозный Е.В., Амелина А.Г. Современное состояние цифровой экономики в Республике Казахстан.....	69
Джуманова Д.М. Коммерциялық банктердің несиелік саясатының несиелеу үрдісін басқарудағы ролі мен маңызы.....	73
Дитюк Д.А. Состояние и тенденции развития туризма в Казахстане.....	77
Дюсембаева Д.Б., Баймагамбетов А.А. К вопросу о налоговых изменениях в налоговом законодательстве Республики Казахстан.....	82
Жалтурова А.Д. Особенности формирования депозитной базы в странах с разным уровнем экономики.....	87
Жаманшалова А.Д., Легостаева Л.В. Необходимость аудита и экспертной диагностики финансового состояния предприятия.....	91

Ибрагимова М.С., Абдрахманова Н.Б. Теоретические аспекты организации учета и аудита товарно-материальных запасов.....	94
Кажмухаметова А., Маркелова М.А. Инвестиции, как активатор развития инновационной деятельности в Казахстане.....	99
Каирбекова Д.Е., Абдрахманова Н.Б. Изменение системы оплаты труда на 2020 год.....	103
Капар А.К. Пандемия “2020” - изменившийся мир.....	107
Карипова А.М. Бенчмаркинг-бизнес-процестерді жетілдіру құралы.....	111
Карипова А.М., Нурахметова А.Б. Қазақстан Республикасы халқының зейнетақы жинақтарын жоспарлау мәдениетін дамыту.....	114
Касенова Н.К., Протасова О.В. Учет и нормативно-правовое регулирование расчетов с персоналом по оплате труда в сфере образования.....	119
Кирющенко Е.В. Особенности оказания государственных услуг лицам, имеющим нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма ограничивающим жизнедеятельность.....	123
Копылова О.В., Рахимова А.Г. Повышение конкурентоспособности финансового сектора Республики Казахстан в рамках цифровизации экономики страны.....	124
Копылова О.В., Рахимова А.Г. Цифровая экономика и особенности внедрения цифровых технологий в финансовый сектор.....	127
Кубетаева Г.Е., Абдрахманова Н.Б. Теоретические аспекты составления финансовой отчетности.....	130
Курлеутова С.С., Протасова О.В. Пути совершенствования учета и управления товарно-материальными запасами.....	135
Кутушев Ж.Б. К вопросу о совершенствовании качества банковского обслуживания клиентов.....	138
Қабдуали Н.Қ. Пандемия экономикаға қандай өзгерістер алып келді?.....	141
Легостаева Л.В., Кулик Е.В. Необходимость учета затрат на производство готовой продукции растениеводства и пути их снижения.....	145
Марсова З., Байгулин А. Состояние туристской отрасли Республики Казахстан.....	148
Мустафина Р.Р. Корпоративное управление: понятие, сущность, казахстанская практика.....	152
Нурсейтов В.С. Аутсорсинг управленческих бизнес-процессов.....	157
Нуртазина М.К. К вопросу о необходимости оценки налогового потенциала региона.....	163
Нурушева Ж.Ж. Управление затратами как один из основных факторов, влияющих на финансовый результат компании.....	167
Полушко Л.В., Абдрахманова Н.Б. Теоретические аспекты организации учета производственных затрат организации и методы калькулирования себестоимости продукции.....	173
Протасова О.В., Амангельдинова С.Е. Пути повышения эффективности использования товарно-материальных запасов.....	177
Рахимжанова Ж.Б. Эффективный малый и средний бизнес – прочная основа развития.....	179
Руспекова А.М., Протасова О.В. Проблема эффективности использования основных средств в Республике Казахстан.....	182
Сабитов А.К. К вопросу развития туризма в Казахстане.....	185
Торбунова М.В., Абдрахманова Н.Б. Учет затрат на производство готовой продукции растениеводства и пути их снижения.....	188
Тілеш Р.Ж. Облигации в ресурсной базе коммерческого банка (на примере АО «Евразийский Банк»).....	192

Тілеш Р.Ж. Управление розничными продуктами коммерческого банка.....	196
Уап Р.Р. Лизингтік операцияларды жетілдіру жолдары.....	201
Усбанова Г.Ш., Пшенбаева М.С. Банктердің депозиттік операциялары («Еуразиялық банк» АҚ мысалында).....	204
Хамзина А.С., Айсин О.А. Потребительское кредитование в условиях современной экономики Республики Казахстан.....	209
Хамзина А.С., Джуманова Д.М. Коммерциялық банктердің бағалы қағаздармен эммисиялық операциялар.....	213
Хамзина А.С., Садвакасова А.К. Бағалы қағаздардың түрлері және олармен коммерциялық банктердің перациялары («Банк Центркредит» АҚ мысалында)..	217
Цапова О.А., Михайлова Н.Ю., Верновская А.С. Анализ современного состояния и тенденций развития рынка банковских депозитных услуг в Казахстане.....	220
Цапова О.А., Михайлова Н.Ю. Финансовая стратегия коммерческого банка на материалах АО «KASPI BANK».....	224
Цвингер И.Г., Кузнецова Я.Г. Возможности использования google-сервисов в условиях онлайн-обучения.....	228
Цвингер И.Г., Фоот Ю.В. Особенности управления процессом адаптации первокурсников в условиях дистанционного режима обучения.....	233
Шадрина Е.А. Исследование рекламы в области туризма.....	236
Шакенов Б. Налоговая база региона: понятие и оптимизация.....	239
Ыбырай Н.Г. Влияние финансовых технологий на безопасность банковского сектора.....	243
Ыбырай Н.Г. Развитие рынка финансовых технологий в Казахстане и России....	248
Эбишева Л.С. Несие тәуекелділігін төмендету шараларын қолдану.....	251
Иманов К.С., Лобода А.Ф., Сералина А.Ж., Салимов А.А. Проблемы правового регулирования судебной экспертизы в уголовном судопроизводстве Республики Казахстан.....	254
Умрихина М.Ю., Сералина А.Ж., Иманов К.С., Магжанов А.М. Модернизация законодательства Республики Казахстан о местном самоуправлении.....	259
Казенова А.А., Сералина А.Ж., Иманов К.С., Какимова Г.Б. Контроль и надзор в системе государственного управления Республики Казахстан.....	263
Иманов К.С., Сералина А.Ж., Абдрахманов А.М. Совершенствование механизма международной защиты прав и свобод человека и гражданина в Республике Казахстан.....	268
Сералина А.Ж., Умрихина М.Ю., Иманов К.С., Камзенова Ж.С. Совершенствование мер противодействия организованной преступности в Республике Казахстан.....	272
Лобода А.Ф., Иманов К.С., Сералина А.Ж., Абилкасов М.С. Особенности квалификации уголовных правонарушений против общественной безопасности и общественного порядка.....	277
Иманов К.С., Казенова А.А., Сералина А.Ж., Мурзабаев Р.Х. Основания приобретения права собственности по законодательству Республики Казахстан...	281
Сералина А.Ж., Иманов К.С., Жангазин Ж.Т. Совершенствование законодательства о деятельности судов и судебной системы в Республике Казахстан.....	286