

ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ АГРАРЛЫҚ ЗЕРТТЕУ УНИВЕРСИТЕТИ
БИЗНЕС ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚ ЖОҒАРЫ МЕКТЕБІ

КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АГРАРНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА И ПРАВА

KAZAKH NATIONAL AGRARIAN RESEARCH UNIVERSITY
HIGHER SCHOOL OF BUSINESS AND LAW



**«АӨК ОРНЫҚТЫ ДАМУЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-ҚҰҚЫҚТЫҚ
МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІ: ҚОЛДАНБАЛЫ
ЗЕРТТЕУЛЕР, ЗИЯТКЕРЛІК ТЕХНОЛОГИЯЛАР ЖӘНЕ
ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ»
ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҒЫЛЫМИ-ПРАКТИКАЛЫҚ КОНФЕРЕНЦИЯ
ЖИНАҒЫ
АЛМАТЫ, 18 СӘУІР, 2025 ЖЫЛ
ІІІ ТОМ**

**СБОРНИК
МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
АПК И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ПРИКЛАДНЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ»
АЛМАТЫ, 18 АПРЕЛЯ, 2025 ГОД
ІІІ ТОМ**

**COLLECTION
OF THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE
"ECONOMIC AND LEGAL ISSUES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX AND FOOD SECURITY:
APPLIED RESEARCH, INTELLIGENT TECHNOLOGIES, AND
INNOVATIVE DEVELOPMENT"
ALMATY, 18 APRIL, 2025 year
VOLUME III**

ӘОЖ 347.73

ББК 67.402

Ж70

Жалпы редакциясын басқарған – Ажинурина Д. А.

Редакциялық ұжым: Барлыков Е. К., Баймолдаева М. Т., Бейсенбаева М. Т., Нургожаев А. С..

«АӨК ОРНЫҚТЫ ДАМУЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-ҚҰҚЫҚТЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІ: ҚОЛДАНБАЛЫ ЗЕРТТЕУЛЕР, ЗИЯТКЕРЛІК ТЕХНОЛОГИЯЛАР ЖӘНЕ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ» ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҒЫЛЫМИ-ПРАКТИКАЛЫҚ КОНФЕРЕНЦИЯ ЖИНАҒЫ. – Алматы: ҚазҰАЗУ, Бизнес және Құқық Жоғары Мектебі, 2025.- қазақша, орысша, ағылшынша.

Бұл жинақта Қазақстан және жақын шетел ғалымдарының ізденістерінің нәтижелері келесі бағыттар бойынша келтірілген: АӨК экономикасын мемлекеттік реттеу, Аграрлық секторды жаңғыртудың құқықтық тетіктері, Қаржы және бухгалтерлік есеп дамуының негізгі үрдістері.

ISBN 978-601-365-071-5

Под общей редакцией – Ажинурина Д. А.

Редакционный коллегия: Барлыков Е. К., Баймолдаева М. Т., Бейсенбаева М. Т., Нургожаев А. С..

СБОРНИК МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ». - Алматы: КазНАУИ, Высшая школа бизнеса и права, 2025.- казахский, русский, английский.

В данном сборнике представлены результаты поисков ученых Казахстана и ближнего зарубежья по следующим направлениям: государственное регулирование экономики АПК, правовые механизмы модернизации аграрного сектора, Основные тенденции развития финансов и бухгалтерского учета.

УДК 347.73

ББК 67.402

Ж70

ISBN 978-601-365-071-5

ISBN 978-601-365-071-5



9 78 601 3 65 071 5

НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫҢ ЕСЕБІ МЕН АУДИТІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Абдрахман Ж.К.,

Каспий Қоғамдық университеті «Есеп және аудит» факультетінің 2 курс
студенті, Алматы қаласы

Умитбаева Ж.А.,

Каспий қоғамдық университетінің э.ғ.м. сеньор-лектор, Алматы қаласы

Аннотация: В данной статье комплексно рассматриваются теоретико-методологические основы учета и проведения аудита основных средств, методы их оценки, а также вопросы организации в рамках современных аудиторских стандартов. Кроме того, подробно описываются существенные характеристики основных средств, их структурная классификация, принципы учета и соответствие международным стандартам финансовой отчетности.

Ключевые слова: основные средства, бухгалтерский учет, аудит, амортизация, МСФО, бухгалтерские стандарты, финансовая отчетность.

Summary: The article provides an integrated examination of the theoretical and methodological foundations of fixed asset accounting and auditing. It discusses valuation techniques, modern audit procedures, and alignment with international standards, while outlining the core characteristics, classification, and accounting treatment of fixed assets.

Keywords: fixed assets, accounting, audit, depreciation, IFRS, accounting standards, financial reporting.

Кез келген ұйымның материалдық тұрақтылығы мен ұзақ мерзімді тиімді дамуын қамтамасыз етуде негізгі құралдарды дұрыс есепке алу мен оларды сапалы аудиттен өткізу – шешуші рөл атқаратын тетіктердің бірі. Бұл активтер өндірістік инфрақұрылымның тірегі ретінде ұзақ уақыт бойы табыс әкеліп, ұйымның ішкі әлеуетін айқындайды. Олардың дәл және уақтылы тіркелуі, қаржылық есептерде нақты көрініс табуы кәсіпорынның ашықтығы мен инвестициялық сенімділігін қамтамасыз етеді.

Негізгі құралдардың мәні және жіктелуі

Негізгі құралдар – бұл бір жылдан астам мерзім бойы ұйым қызметінде қолданылатын, нақты физикалық нысанға ие және болашақта табыс әкелетін материалдық активтер. Олар кәсіпорынның өндірістік қуатын, тиімділік деңгейін және мүліктік жағдайын сипаттайтын басты индикаторлар қатарында саналады.

Бұл активтерді жіктеу бірнеше өлшем бойынша жүзеге асырылады. Қызметтік сипатына қарай олар өндірістік (мысалы, станоктар мен жабдықтар) және өндірістік емес (кеңсе жиһаздары, әкімшілік мақсаттағы ғимараттар) болып бөлінеді. Түрлік тұрғыдан алғанда – жер, ғимараттар, көлік құралдары,

машиналар мен тетіктер, сондай-ақ әртүрлі шаруашылық құрал-жабдықтар кіреді. Сонымен қатар, оларды пайдалану мәртебесіне қарай – белсенді қолданудағы, уақытша тоқтатылған және резервтегі активтер деп те бөлуге болады. Бұл жіктеу активтерді тиімді басқару мен оларды қаржылық есепке дәл енгізу үшін маңызды.

Негізгі құралдарды есепке алу жүйесі: қағидалар мен талаптар

Негізгі құралдарды есепке алу – бұл активтің ұйым балансына енгізілген сәтінен бастап, толықтай есептен шығарылғанға дейінгі аралықтағы барлық өзгерістерді жүйелі түрде тіркеп отыратын үдеріс. Бұл ретте Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есепке қатысты заңнамалары мен Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары (ХКЕС), атап айтқанда IAS 16 стандарты негізгі бағдар болып табылады.

Бухгалтерлік есептің негізгі қағидаттарын қарастырайық:

- Талдау талаптары: Құрал болашақта пайда табуға қабілетті болуы керек, сондай-ақ оның бастапқы құны сенімді бағаланса ғана актив ретінде есептелуі мүмкін.
- Бастапқы тану құны: Құрал алғаш рет есепке алынғанда, оған байланысты барлық шығындар – сатып алу бағасы, жеткізу және монтаждауға кеткен қаражат есепке алынады.
- Амортизация есептеу: Уақыт өте келе активтің тозуы, оның құнын өнімнің өзіндік бағасына жылжу арқылы анықталады. Түзу сызықты амортизация ең көп қолданылатын тәсіл болып табылады.
- Қайта бағалау және құнсыздану: Нарықтық құнның елеулі өзгерген жағдайында, активтің құнсыздануы мойындалып, қайта бағалау жүргізілуі тиіс.
- Есептен шығару: Актив пайдалы қасиетін жоғалтқанда, сатылғанда немесе қолданудан алынғанда баланстан алынып, бұл өзгеріс қаржылық нәтижелерге әсер етеді [1].

Негізгі құралдардың аудиты: мақсаттар мен іске асыру жолдары

Аудиттің басты мақсаты – негізгі құралдардың нақты бар екендігін, тиісті құжаттамамен рәсімделуін, дұрыс бағаланғанын және ұйымның қаржылық есептілігінде дұрыс көрсетілгенін анықтау. Бұл процесс Халықаралық аудит стандарттарына (ISA) сәйкес жүзеге асырылады.

Аудитордың жұмысы бірнеше кезеңдерден тұрады:

- Біріншіден, активтердің тізімделу нәтижелері мен қарапайым тексеру арқылы негізгі құралдардың нақтылығы расталады;
- Құжаттарды қарау – сатып алу-сату келісімдері, жөндеу актілері және есептен шығару туралы құжаттар зерттеледі;
- Ұйымның есеп саясатына сәйкес амортизация әдістерінің қолданылуы және қайта бағалаудың дұрыстығы бағаланады;
- Құнсыздану белгілері анықталса, өтелетін сома есептеліп, қаржылық есепке дұрыс енгізілгені тексеріледі.

Сонымен қатар, ішкі бақылау жүйесінің тиімділігі де аудит процесінің маңызды бөлігі болып табылады. Әр құралға инвентарлық нөмір беру, тіркеу

карточкаларын жүргізу және жауапты адамдарды анықтау сияқты рәсімдер аудит сапасына тікелей әсер етеді [2].

Халықаралық және ұлттық нормативтік құқықтық актілерге сәйкестік

Негізгі құралдардың аудитін ұйымдастыру мен бухгалтерлік стандарттарға сәйкестігін қамтамасыз ету – кәсіпорынның қаржылық есептілігі шынайы әрі сенімді болуы үшін маңызды талаптардың бірі. Аудит процесінің басты мақсаты – негізгі құралдардың нақты бар-жоғын, меншік құқығын, дұрыс бағалануын және қаржылық есепте толық көрініс табуын тексеру арқылы есептіліктің дұрыстығына кәсіби баға беру. Бұл міндетті жүзеге асыруда аудиторлар халықаралық аудит стандарттарына (ISA) сүйенеді.

Аудит барысында алдымен негізгі құралдардың түгендеу нәтижелері талданып, активтердің көзбен шолып қарау арқылы шын мәнінде кәсіпорында бар екені анықталады. Мұнымен қоса, қабылдау-тапсыру актілері, сатып алу-сату келісімшарттары, жөндеу және есептен шығару құжаттары секілді бастапқы есептік құжаттар зерттеліп, олардың заңдылығы мен дұрыстығы тексеріледі. Аудитор ұйымның есеп саясатында көрсетілген амортизация әдісінің нақты қолданылғанына және амортизациялық аударымдардың дұрыс есептелгеніне көз жеткізеді. Егер негізгі құрал қайта бағаланған болса, бағалау әділ құн негізінде жүргізіліп, бухгалтерлік есепте тиісті түрде көрсетілуі тиіс. Сондай-ақ, негізгі құралдардың құнсыздану белгілері байқалса, олардың өтелетін сомасын анықтап, тиісті бухгалтерлік жазбалармен салыстыру қажет болады.

Аудит процесінде ұйым ішіндегі бақылау жүйесінің тиімділігі де бағаланады. Бұл жүйе негізгі құралдардың сақталуы мен қозғалысын басқаруға, алаяқтықтың алдын алуға бағытталған. Мысалы, әрбір негізгі құралға инвентарлық нөмір беру, тіркеу карточкаларын жүргізу, жауапты тұлғаларды бекіту сынды рәсімдердің сақталуы — ішкі бақылаудың көрсеткіші. Егер бұл тетіктер әлсіз болса, аудит барысында бұрмалаушылықтар немесе есептің дәл еместігі анықталуы мүмкін.

Негізгі құралдарды есепке алу мен аудит жүргізуде бухгалтерлік стандарттарға сәйкестік басты назарда болуы тиіс. Қазақстанда бұл есеп Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына (IFRS) сай жүзеге асырылады. Атап айтқанда, IAS 16 «Негізгі құралдар» стандарты бойынша активтерді тану, бағалау, амортизация және есептен шығару тәртібі нақты көрсетілген. Негізгі құралдарды бастапқы құнмен есепке алу, оларды қайта бағалау мүмкіндігі, қызмет ету мерзімі бойы жүйелі амортизация жүргізу, сондай-ақ құнсыздану жағдайында тиісті шара қолдану – осы стандарттың негізгі талаптары.

Сонымен бірге, Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» Заңы мен ұлттық шоттар жоспары да негізгі құралдарды есепке алу тәртібін нақтылайды. Ал аудит процесінің өзі **ISA** стандарттарына сүйеніп жүргізіледі, бұл оның халықаралық деңгейдегі сапасын қамтамасыз етеді. Осылайша, негізгі құралдардың есебі мен аудитін ұйымдастыруда халықаралық және ұлттық стандарттарға сәйкестік қаржылық

есептіліктің сенімділігіне кепілдік беріп, кәсіпорынның ашықтығы мен инвесторлар алдындағы жауапкершілігін арттырады [3].

Қорытынды

Жалпы алғанда, негізгі құралдарды есепке алу мен аудитін дұрыс ұйымдастыру – ұйымның қаржылық есептілігінің айқындылығын, ішкі басқару процестерінің тиімділігін және мүлктік ресурстардың толық бақылауда болуын қамтамасыз ететін стратегиялық маңызы бар тетік. Заманауи әдістер мен стандарттарға сай есеп жүргізу – тек ішкі есептілік үшін ғана емес, сонымен қатар сыртқы серіктестермен сенімді іскерлік қатынас орнату үшін де қажет.

Есепке алу мен аудит саласында цифрлық технологияларды енгізу, автоматтандыру жүйелерін қолдану және кәсіби деңгейде бақылау жүргізу – ұзақ мерзімді қаржылық тұрақтылыққа және ашық басқаруға апарар сенімді жол.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. PwC Kazakhstan. Accounting and tax systems in Kazakhstan. Tax Summaries, 2024.
2. IFAC – International Federation of Accountants. Kazakhstan – Auditing and Assurance, 2021.
3. IAS 16 "Property, Plant and Equipment" – Халықаралық қаржылық есептілік стандарты. IFRS Foundation. 2022 ж.

ОЦЕНКА ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ И ПОДХОДЫ

Абдуллаева З. Р.

магистрант 1 курса образовательной программы «Финансы»

Учреждение «Университет «Туран», г. Алматы, Республика Казахстан

Научный руководитель, д.э.н., профессор Селезнева И.В.

Түйін: Мақалада нарықтағы тұрақсыз жағдайларда кепіл мүлкін бағалаудың негізгі аспектілері қарастырылады. Бағалау үдерістерін цифрландыру және әдістерді стандарттаудың маңыздылығы атап өтілген. Тәуекелдерді азайту үшін бағалаудың объективтілігі мен ашықтығына ерекше мән беріледі.

Summary:

The article examines key aspects of collateral valuation under market instability. Special attention is given to the digitalization of processes and the importance of standardizing valuation methods. Emphasis is placed on objectivity and transparency to minimize risks.

Самой распространенной формой обеспечения обязательств заемщика перед кредитором является залог. Это важнейший финансово-экономический инструмент рыночного хозяйства, который способствует активизации деятельности субъектов хозяйствования и одновременно обеспечивает надежную защиту интересов кредитора.

Залог можно определить как способ обеспечения обязательств, при котором кредитор приобретает право в случае неисполнения должником обязательств получить возмещение за счет стоимости заложенного объекта преимущественно перед другими кредиторами.

Объектом оценки может быть любое имущество или имущественные права, а именно:

1. Залог имущества:

- ипотека (залог недвижимого имущества: здания, сооружения, земельные участки);

- залог движимого имущества (транспортные средства, сельскохозяйственные машины, оборудование);

- залог товаров в переработке или обращении (сырье, полуфабрикаты, готовая продукция);

- залог депозитов, валютных ценностей, изделий из ценных металлов;

- залог ценных бумаг.

2. Залог имущественных прав:

- арендатора;

- заказчика по договору-подряду;

- комиссионера по договору-комиссии [1].

Кроме того, предметом залога может быть имущество, которое залогодатель приобретет после возникновения залога (будущий урожай, приплод скота).

Субъектами оценки залога являются как профессиональные оценщики, обладающие специальными знаниями и практическими навыками, так и кредиторы (банки), для которых проводится такая оценка.

Теоретическим фундаментом процесса оценки является система оценочных принципов, на которых базируется расчет стоимости объектов имущества. Принципы оценки формируют выходные взгляды субъектов рынка на величину стоимости имущества.

В Международных стандартах оценки выделяют четыре группы принципов оценки имущества, в частности:

1 группа – принципы, которые позволяют инвестору получить представление о ценности объекта инвестирования, в частности:

- выгоды;
- замещение;
- ожидание.

2 группа – принципы оценки, характеризующие факторы, которые непосредственно влияют на оценку всех средств производства: земли, зданий и сооружений, оборудования, в том числе:

- экономической величины;
- определения влияния доходов, которые увеличиваются или уменьшаются на стоимость объекта собственности;
- оценки сбалансированности различных факторов производства;
- оценки остаточной продуктивности земли.

3 группа включает принципы, характеризующие влияние внешней рыночной среды на стоимость объектов реального инвестирования, а именно:

- зависимости;
- соответствия;
- спроса и предложения;
- конкуренции;
- изменения стоимости.

Синтезом всех рассмотренных выше принципов оценки является 4 группа, которая отражает принцип наиболее эффективного использования объекта. Это вариант использования объекта, который выбран среди других возможных законных вариантов реального инвестирования. Он физически осуществим, достаточно обоснован, имеет реальное финансовое обеспечение и приводит, в частности, к наивысшей стоимости земельного участка, на котором расположен объект.

Для каждой группы принципов можно определить наиболее значимые принципы, использование которых зависит от объекта оценки и конкретной ситуации, складывающейся на момент ее проведения.

В зависимости от вида и специфики оцениваемого объекта определяют основные методы оценки имущества.

В теории и на практике выделяют три традиционных подхода к оценке стоимости имущества:

- затратный (имущественный) – определяет стоимость объекта по сумме затрат на его создание и использование;
- сравнительный – определяет стоимость на базе сопоставления с аналогами, которые уже были объектами рыночных сделок;
- исходный (доходный) – оценивает стоимость объекта по величине чистого потока положительных результатов от его использования.

Каждый из этих методических подходов предполагает использование определенных методов.

Отечественные оценщики должны использовать следующие методы, с учетом общепризнанных методических подходов (рис. 1).



Рисунок 1 – Методические подходы и методы оценки залога.

Примечание – Составлено авторами на основании данных источника [2].

Таким образом, оценка залогового имущества должна проводиться с применением методов оценки, которые являются составными частями методических подходов или результатом комбинирования нескольких методических подходов или оценочных процедур.

Оценщик применяет, как правило, несколько методических подходов, наиболее полно отвечающих определенным целям оценки и вида стоимости при наличии достоверных информационных источников для ее проведения. С целью обоснования окончательного заключения о стоимости объекта оценки результаты оценки, полученные с применением различных методических подходов, сравниваются путем анализа влияния принципов оценки, которые являются определяющими для цели, с которой проводится оценка, а также информационных источников на достоверность результатов оценки [3].

Среди основных видов залога, которым банки предпочитают, является недвижимое имущество, в первую очередь элитное жилье и офисные помещения, расположенные в центральных районах; движимое имущество – автомобили, новейшее импортное оборудование, товары в обороте. Реже используются в качестве предмета залога финансовые инструменты, интеллектуальные ценности и имущественные права. Такая ситуация сложилась, прежде всего, потому, что при отсутствии развитого рынка ценных бумаг и рынка нематериальных активов оценить это имущество довольно сложно. Однако, несмотря на дальнейшее развитие отечественной экономики, именно это имущество должно стать в будущем надежным обеспечением при кредитовании субъектов хозяйствования.

Одним из самых активных рынков капитала является рынок недвижимости, следовательно проблем с оценкой и продажей недвижимого имущества не возникает. В этих обстоятельствах для кредиторов недвижимость является лучшим видом обеспечения.

Основой оценки недвижимости является стандарт оценки недвижимого имущества, согласно которому объекты оценки делятся на земельные участки (их части), не содержащих земельных улучшений, земельные участки (их части), содержащих земельные улучшения и земельные улучшения. В некоторых случаях при проведении оценки земельный участок (его часть), содержащего земельные улучшения, может рассматриваться как условно свободный от земельных улучшений [2].

Для оценки недвижимого имущества применяют три общепризнанные подходы: доходный, рыночный и сравнительный. Выбор определенного метода зависит от объема информации.

При оценке недвижимости, предоставляемой в залог, первостепенным является доходный (исходный) подход, суть которого заключается в том, что доходы от владения недвижимостью включают в себя текущие и будущие поступления от предоставления в аренду или доходы от возможного прироста стоимости недвижимости при ее реализации в будущем. Конечный результат оценки доходным подходом включает как стоимость земельного участка, так и стоимость зданий и сооружений. Основными методами доходного подхода является прямая капитализация дохода и косвенная капитализация (дисконтирование денежных потоков). Общая последовательность процедур при проведении оценки недвижимости по доходному методу приведена на рис. 2.

Важнейшим этапом в оценке по методу капитализации дохода является определение потенциального валового дохода (ПВД), который зависит от площади оцениваемого объекта и установленной ставки арендной платы.

Как правило, величина арендной ставки зависит от места нахождения объекта недвижимости, его физического состояния, наличия коммуникаций, срока аренды.

Метод дисконтированных денежных потоков (DCF) используют для вычисления текущей стоимости будущих доходов, которые будут получены владельцем, или от владения объектом недвижимости, или от возможной его реализации.

Рыночный подход при оценке недвижимого имущества чаще всего предполагает использование метода сравнения продаж, который включает основные этапы:

- 1) выбор объектов недвижимости – аналогов (не менее 3-5);
- 2) оценку поправок по элементам и расчет скорректированной стоимости.

Оценка поправок по элементам и расчет скорректированной стоимости осуществляются по таким компонентам:

- единицам сравнения;
- элементам сравнения.



Рисунок 2 – Последовательность процедур при проведении оценки недвижимости при помощи доходного подхода.

Примечание – Составлено авторами на основании данных источника [3].

Оценку объекта недвижимости по расходному методу целесообразно применять для недвижимого имущества, рынок купли-продажи или аренды

которого ограничен, специализированного недвижимого имущества, в том числе недвижимых памятников культурного наследия, сооружений, передаточных устройств. Для определения рыночной стоимости других объектов оценки затратный подход применяется в случае, когда их замещение или воспроизводство физически возможно и (или) экономически целесообразно.

Внедрение современных цифровых технологий существенно повышает точность и прозрачность оценки имущества:

- Автоматизированные системы оценки позволяют быстро и точно обрабатывать большие объемы данных и снижать субъективность оценки.
- Большие данные (Big Data) и искусственный интеллект (ИИ) повышают точность прогнозов стоимости и позволяют учитывать различные факторы и рыночные тренды.
- Блокчейн-технологии обеспечивают неизменность и прозрачность данных об объектах залога, минимизируя риски манипуляций и ошибок [4].

На основе анализа международного опыта и текущих тенденций казахстанским банкам и финансовым организациям рекомендуется:

1. Внедрять цифровые технологии (ИИ, Big Data, блокчейн) для повышения объективности и эффективности процесса оценки.
2. Стандартизировать подходы и методы оценки с учетом международных стандартов, усиливая прозрачность и доверие среди участников рынка.
3. Регулярно проводить профессиональную переподготовку и повышение квалификации оценщиков, акцентируя внимание на инновационных технологиях и международных практиках.
4. Создать централизованную цифровую платформу, обеспечивающую доступ к актуальной и проверенной информации об объектах залогового имущества [5].

Эффективность оценки залогового имущества зависит от комплексного применения традиционных и современных подходов. Внедрение цифровых технологий и постоянное совершенствование методик позволяет минимизировать кредитные риски, повышать ликвидность залогов и укреплять доверие участников рынка.

Список использованных источников

1. Григорьев В., Островкин И. Оценка предприятий: Имущественный подход. – М.: Дело, 1998. – 224 с.
2. Фридман Дж., Ордуэй Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости: пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 480 с.
3. Исаков А.В. Автоматизация оценки стоимости типовых залогов. Основные инструменты и тренды – К.: Аттика, 2020. – 156 с.
4. Казбеков Н.А. Цифровые технологии в банковской оценке имущества. Финансы Казахстана, 2023, №3, с. 12-19.

5. Аскаров Т.С. Современные тренды оценки недвижимости в Казахстане. Экономика и финансы, 2023, №1, с. 45-52.

ҚҰРЫЛЫС-МОНТАЖ ЖҰМЫСЫНЫҢ ЕСЕБІН ЦИФРЛАНДЫРУДЫҢ МАҢЫЗЫ МЕН МӘНІ

Шыңғыс А. С., Исмаилов М. Б.

ҚазҰАЗУ, «Есеп, аудит және қаржы» кафедрасының 1 курс
магистранттары, Алматы қ., Қазақстан

Аннотация. В данной статье проанализированы цели и задачи проектирования цифровой модели здания и управления всей связанной с ней информацией, оцифровки бизнес-процессов в строительстве, рассмотрена роль цифровизации.

Ключевые слова. Объект, проект, смета, программа, ресурсы, организация учета, программа.

Summary. This article analyzes the goals and objectives of designing a digital building model and managing all related information, digitizing business processes in construction, and examines the role of digitalization.

Keywords. Object, project, estimate, program, resources, accounting organization, program.

Құрылыстағы бизнес-процестерді цифрландыру бұл құрылыс ұйымының негізгі міндеттерін шешуді жеделдету мен оңтайландыруды қамтамасыз ететін тиісті бағдарламалар процесі. Цифрландыру мүмкіндігін ең алдымен инвестиция ретінде қарастыру керек, ол өзін ақтайды және кәсіпорынды жаңа деңгейге шығару мүмкіндігін анықтап. Құрылыс ұйымдары жобалардың негізгі параметрлеріне әсер етудің тиімді құралын алады ("объект құны – мерзімі – сапасы"). Оның нәтижесі - кәсіпорынның табысты дамуы мен табыстылығының өсуі болады.

Бүгінгі күні қолданылатын салалық модель Building Information Modeling (BIM) – ғимараттың цифрлық моделін жобалау және онымен байланысты барлық ақпаратты басқару. BIM көмегімен дизайнерлер объектінің егжей-тегжейлі цифрлы егізін жасай алады және оның құрылысы мен жұмысының барлық кезеңдеріндегі өзгерістерді арнайы компьютерлік бағдарламаларда бақылай алады. BIM сонымен қатар барлық инженерлік жүйелерді бірыңғай ақпараттық кеңістікте модельдеуге, проблемалық аймақтарды автоматты түрде анықтауға және бұл ақпаратты жобаның барлық қатысушылары арасында беруге мүмкіндік береді[1].

Құрылыс саласындағы бизнес-процестерді цифрландырудың негізгі міндеттері болып:

1) Бюджетті бақылау және ресурстардың нақты есебін ұйымдастыру. Арнайы бағдарламалық жасақтаманы пайдалану кезінде бюджет бойынша болжамдар мен ресурстың жұмсалыу мөлшері қадағаланады. Яғни, смета

негізінде шығын мөлшерінің ауытқуын қадағалап ескертеді және оларды түзету тарихын және асып кету себептерін сақтайды;

2) Құжаттаманы орталықтандырылған бақылау. Кез-келген құрылыс жобасының аясында, оның көлеміне қарамастан, құжаттаманың тұрақты қозғалысы, жіберілуі және алмасуы жүреді. Цифрландырудың негізінде құжаттарды басқару және деректерді толық бақылау қамтамасыз етіледі;

3) Құрылыс жобаларын басқару. Арнайы бағдарламалық жасақтаманың болуы бірден бірнеше құрылыс жобаларын басқаруға және олар туралы кез келген уақытта ақпарат алуға мүмкіндік береді;

4) Команда ішіндегі түсінікті байланыс. Берілген процестер мен алгоритмдер бойынша құрылымдық бөлімшелер арасындағы байланыстардың, қызметкерлердің көп бөлігін цифрландыру өзара әрекеттесу процесін едәуір жеңілдетеді және оны өнімді етеді;

5) Мерзімдік міндеттерді бақылау. Есептерді қалыптастыру, тапсырма мерзімдерінің аяқталуы туралы хабарлау, деректерді автоматты түрде жинау және есептілікті құру құрылыстағы бизнес-процестерді цифрландырудың ажырамас бөлігі.

Құрылыс ұйымының салаларында процестерді цифрландыру қажеттілігіне келетін болсақ, жеке салалық ерекшелікке бөлінетін және тиісті өңдеу мен құрылымдауды қажет ететін ақпараттың үлкен көлемін сақтауға байланысты арнайы басқарушылық шешімдерді жасауға тиімді құбылыс. Тапсырмаларды цифрландыру үшін платформада бағдарламалық қолайлы бірқатар нақты бағыттар анықталады:

- ақпараттық деректерді сақтау, өңдеу және алу;
- бухгалтерлік есеп, салықтар және статистика бойынша міндетті есептілік;
- қаржылық, ақшалай және талдамалық көрсеткіштерді жоспарлау оларды бақылау және құрылыс объектісінің немесе тұтастай кәсіпорынның ағымдағы жай-күйі туралы есептілікті қалыптастыру;

- ұйым ішінде де, контрагенттермен де электрондық құжат айналымы мен деректер жүйесін құру;

- материалдық ресурстарға қажеттілікті басқару және құрылыс объектілерін материалдық-техникалық жабдықтауды басқару;

- мүлікті жалға беру және сатуды басқару;

- кәсіпорынның механикалық цехының жұмысын жүйелеу, нормалау және цифрландыру;

- жұмыстарды орындаумен, материалдарды жеткізумен, құрылыс машиналары мен механизмдерінің жұмысын ұйымдастырумен, еңбек ресурстарының болуымен нақты жағдайды ескере отырып, жобаны және күнтізбелік-ресурстық жоспарды басқару, тартылған мердігерлерді басқару.

Құрылыс монтаж жұмыстары ұзақ мерзімдік циклімен ерекшеленеді, сондықтан жобалық қаржыландыру мәселесі туындайды.

Түсімдер мен төлемдерді, кірістер мен шығыстарды автоматтандырылған бақылау басқарушылық шешім қабылдауға ағымдағы қаржылық жағдайынан үнемі ақпарат алуға мүмкіндік береді. Сондай-ақ, ол кез-келген уақытта ақша

қаражаттарының қайда жұмсалғанын және оның алдағы шығындарға жабу мөлшерін көрсетеді[2].

Құрылыс бизнесінде мердігерлік шарттар бойынша қарыздарды, сондай-ақ сатып алу-сату, жалдау және үлестік қатысу шарттары бойынша түскен қаражатты бақылау маңызды, өйткені құрылыс саласында мұндай операциялар өте көп. Егер біз цифрландыру жасамасақ, құжат айналымы процесі және құжаттар арасындағы қатынастарды орнату өте ұзақ уақытты қамтиды және көптеген құжаттарды жоғалтуға, мерзімдерді бұзуға, айыппұлдар/өсімпұлдар есептеуге және т. б. әкелуі мүмкін.

Тапсырмалардың күйін қадағалау - бұл көп уақытты қажет ететін тағы бір процесс. Цифрландыру жүйелерінің көмегімен мерзімдер, ағымдағы мәртебе, міндеттердің өзара байланысы туралы ақпарат жинау әр жобадағы жағдай мен өзгерістерді тез және қарапайым басқаруға көмектеседі.

Құрылысты цифрландыру бағдарламалары шешуі тиіс міндеттерге келетін болсақ, цифрландыру шешімдерін енгізудің негізінде құрылыс мерзімдерінің сақталуы бақыланады, ұйымның шаруашылық қызметі әртүрлі талдауға ұшырайды, мердігерлер мен тапсырыс берушілер арасындағы өзара іс-қимыл процесі тиімдірек болады.

Құрылыс ұйымдары үшін жасалған арнайы бағдарламалық жасақтама келесі міндеттерді шешеді:

- 1) Онлайн режимінде әртүрлі объектілерді бақылау;
- 2) Қаржылық жоспар құру жылжымайтын мүлік объектісін салу;
- 3) Шығындар, мерзімдер және көлемдер бойынша құрылыс процесін талдау;
- 4) Инвестициялық қызметті бақылау;
- 5) Материалдарды сатып алу жоспарын құру;
- 6) Өндірістік қызметті басқару;
- 5) Салық және қаржылық есеп;
- 6) Қосалқы немесе қосымша өндірістерді цифрландыру;
- 7) Кадрларды есепке алу;
- 8) Құжат айналымын цифрландыру;
- 9) Құрылыс жабдықтары мен көлігін жөндеу және пайдалану мониторингі;
- 10) Қызметкерлер мен жұмысшылардың жалақысын есептеу;
- 11) Қоймалардың жай күйін бақылау;
- 12) Сатуды бақылау;
- 13) Кассалық олқылықтарды бақылау.

Көпфункционалды салалық шешімдерді енгізу кәсіпорынның барлық процестерін цифрландыруға, әр объектідегі шығындарды бақылауға мүмкіндік береді. Құрылыс ұйымдары үшін қаржы қозғалысын бақылауды жақсартатын жоспарлауды дәлірек етеді. Яғни, қаржылық есептілік мүмкіндігінше сенімді болады. Ұйым басшылығы объектілерге қатысты барлық деректерді уақтылы алуға мүмкіндігі бар. Бұл өз кезегінде дұрыс және негізделген шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

Құрылыс монтаж жұмысын цифрландыру үшін тек сенімді және нақты бағдарламалық жасақтаманы таңдау керек. Төмендегі шешімдер кешенді цифрландыруға мүмкіндік береді, нәтижесінде бюджетті басқару тиімділігі және барлық маңызды процестер айтарлықтай артады[3].

Биттердің салалық шешімі «Құрылыс» - бұл жүйе жан-жақты және құрылыс ұйымдары бөлімшелерінің негізгі міндеттерін цифрландыруға мүмкіндік береді. Бұл бағдарламалық өнім құрылыс компаниясының келесі салаларын қамтиды:

- 1) Мердігерлік ұйымдардың бухгалтерлік есебі;
- 2) Қызметкерлердің жалақысын есептеу;
- 3) Тапсырыс беруші-құрылыс салушылардың бухгалтерлік есебі;
- 4) Жылжымайтын мүлікті және басқа да материалдық құндылықтарды сату мен жалға беруді басқару;
- 5) Механизмдер мен құрылыс машиналарының жұмысын есепке алу және жай-күйін бақылау;
- 6) Техникалық және материалдық жабдықтау.

Көпфункционалды салалық шешімі «Құрылыс» - әрбір объект бойынша шығындарды есепке алудың тиімді құралы. Бағдарламалық жасақтама пайдаланушыларға кең функционалдылықты ұсынып бизнестің тиімділігін арттыруға ықпал етеді.

Салалық артықшылықтары:

- 1) Есепке алудың ашықтығы артады, есептер тезірек және дәлірек қалыптасады;
- 2) Барлық құрылыс нысандары бойынша есептерді жедел алу мүмкіндігі ;
- 3) Құрылыс ұйымының бірнеше міндеттерін бірден цифрландыру;
- 4) Құрылыс материалдарын сатып алу шығындарын жиырма пайызға дейін қысқарту;
- 5) Басқару есебін жүргізу;
- 6) Тендерлерге қатысу кезінде бәсекеге қабілеттілікті арттыру.

Құрылыс жобаларын басқарудағы арнайы модуль жұмысты жоспарлауға және объектілерді тапсыру мерзімдерін басқаруға пайдаланушыларға келесі мүмкіндіктерді ашады:

- 1) Сметаларды жүктеу;
- 2) Сметалық деректерді жіктеу;
- 3) Жұмыс құнын және олар үшін қажетті ресурстарды жоспарлау;
- 4) Барлық құрылыс алаңдарында жұмыстардың орындалуын күнделікті бақылау;
- 5) М-29 қалыптастыру есебін жүргізу;
- 6) Есеп жүйесімен бірлесіп жұмыс істеу;
- 7) Орындалған жұмыстардың нәтижелерін талдау;
- 8) Құжаттаманың өзгеру тарихын сақтау және қадағалау;
- 9) Әр жобаны кезең-кезеңімен жоспарлау;
- 10) Жұмыс аяқталғаннан кейін құрылыс материалдарын есептен шығару.

Бұл модуль барлық жұмыс тізіміне әсер ететін факторларды анықтап талдау жүргізуге арналған. Осы модульдің негізінде әрбір құрылыс объектісі бойынша жұмыстардың орындалуы толық бақыланады. Сонымен қатар, ұйым қызметкерлері материалдық және өндірістік қорлардың есебін жүргізе алады.

Ал ұйым басшылары үшін бағдарлама тиімді құралға айналады, оның көмегімен олар жоғары көрсеткіштерге қол жеткізе отырып, ең оңтайлы шешімдер қабылдайды. Нәтижесінде құрылыс жобалары негізінде жұмысты уақытында аяқтайды және кәсіпорын қызметіне байланысты барлық есептердің дұрыстығын арттырады.

Цифрландыру аясында «1С: ERP құрылыс ұйымын басқару» бағдарламалық жасақтама қолдану қажет. Бағдарламаның негізгі мақсаты — тиімді есеп жүргізу, құрылыстағы басқару процестерін цифрландыру.

Демек, құрылыс саласының негізгі ерекшеліктері мен артықшылықтарын анықтайды. Яғни:

- бүкіл кәсіпорынның тиімділігі артады;
- BIM жүйесімен біріктірілуі мүмкін;
- ұйымның барлық бөлімшелерінің бірлескен жұмысы;
- ұйым ресурстарын тиімді басқару;
- құрылыс материалдарын жеткізуді бөлу және бақылау;
- стратегиялық жоспарлау;
- құрылыс материалдарын ұтымды сатып алу;
- барлық қаржылық операцияларды қадағалау;
- инвестициялық қаражатты неғұрлым ұтымды пайдалану;
- маңызды ақпарат кәсіпорын басшылығына және жауапты тұлғаларға жедел беріледі;
- көлік құралдарының жағдайын бақылау;
- сметаларды басқару.

Қортындылай келе елімізде құрылыс саласын цифрландыру өзекті мәселе. Building Information Modeling (BIM) – ғимараттың цифрлық моделін жобалау және онымен байланысты барлық ақпаратты басқару. BIM көмегімен дизайнерлер объектінің егжей-тегжейлі цифрлы егізін жасай алады және оның құрылысы мен жұмысының барлық кезеңдеріндегі өзгерістерді арнайы компьютерлік бағдарламаларда бақылай алады. BIM сонымен қатар барлық инженерлік жүйелерді бірыңғай ақпараттық кеңістікте модельдеуге, проблемалық аймақтарды автоматты түрде анықтауға және бұл ақпаратты жобаның барлық қатысушылары арасында беруге мүмкіндік береді.

Қолданылған әдебиеттер:

1. <https://informburo.kz/stati/pered-stroitelstvom-budut-sozdavatsya-3d-modeli-zdaniy-zachem-eto-nuzhno.html>
2. Цифровые технологии в составе решений 1С. <https://solutions.1c.ru/digital/>
3. Талапов В. Концепция внедрения BIM в Казахстане: основные факты, info@ardexpert.ru

МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЖЫНЫ БАСҚАРУДЫҢ ЖЕКЕЛЕГЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ

Ажигулова А. Д.

қаржы магистрі, «Қаржы және есеп» кафедрасының аға оқытушысы,
«Экономика және құқық» факультеті, М.Х. Дулати атындағы Тараз
университеті, Тараз

Аннотация. Целью статьи является выявление основных вопросов управления финансами государства на основе анализа.

Ключевые слова: государственные финансы, налоги, финансовый менеджмент, эффективность государственных расходов.

Summary. The purpose of the article is to identify the main issues of state financial management based on the analysis.

Summary: public finance, taxes, financial management, efficiency of public spending.

Бүгінгі таңда мемлекеттік қаржыны басқаруды анықтауда біржақты көзқарастың жетіспеушілігі бар. Аймақтық деңгейде мемлекеттік қаржыны басқарудың тиімді жүйесін қалыптастыру үшін мемлекеттік қаржының мәнін және оларды басқарудың негізгі элементтерін анықтау қажет. «Материалдық мағынада мемлекеттік қаржы — бұл мемлекеттік ақша қорларында қоғамдық өнімді бөлу процесінде шоғырланған мемлекеттік ақша ресурстарының жиынтығы». Мемлекеттік қаржы экономикалық қатынастардың бұйрығы, басқа қаржы ресурстарының түсіндірілуі, үйлестірілуі және жұмсалыуына қатысты ақша айналымын көрсетеді. Мемлекеттік қаражат бюджет түрінде білім беру және ақша қаржылық қамтамасыз етуге арналған өзін-өзі басқару механизмі ретінде тұрып, мемлекеттік институттар үшін басқару объектісі болып табылады.

Мемлекеттік қаржыны басқарудың мәнін көру қажет. Мемлекеттік органдар, ұйымдар мен мекемелер қаражатты мемлекеттік басқару өзіне тән функциялары мен ерекшеліктері бар мемлекеттік басқарудеп аталатын саланың бір түрі болып табылады. Мемлекеттік сектордағы қаржыны басқарудың ең қиын бөлігі-оларды пайдалану тиімділігін, демек, мемлекеттік қаржылық ресурстарды басқару цикліне қатысатын барлық субъектілердің күш-жігерінің нәтижесінде қаржылық басқарудың сапасын өлшеу. Бүгінгі күні мемлекеттік сектордағы қаржылық басқарудың тиімділігін өлшеу үшін жеткілікті жүйелер әзірленді, оның ішінде рефа жүйесі де жылдан жылға жетілдірілуде.

Мемлекеттік қаржыны басқару — бұл барлық басқару әдістерінің бірі ретінде болатын күрделі иерархиялық жүйе. Оның негізі қаржылық менеджмент, басқарудың ішкі жүйелерінің бірі ретінде қарастырылады. Мемлекеттік қаржыны басқару жүйесінің екінші маңызды элементі — басқару әдістерінің жиынтығы. Егер қаржы менеджменті әдістері қаражатты жинау, үйлестіру үшін қолданылады десек, бұл жағдайда мемлекеттік қаржыны басқару үшін кадрлар,

материалдық және басқа ресурстар құратын бірнеше әдістер қажет. Жалпы алғанда, аймақтың мемлекеттік қаржысын басқару жүйесін төмендегідей ұсынуға болады[1].

Сырттан мемлекеттік қаржыны басқару жүйесіне әсер ететін фактораларға келесілерді келтіруге болады: макроэкономикалық ахуал, жергілікті аймақтық саясат, қаражатты үйлестірудің заңнамасы және т. б. Бұл факторлар басқарылатын немесе басқарылмайтын болып бөлінеді, оны жұмыста ескеру қажет. Жергілікті басқару органдары тікелей басқару объектісіне әсер етеді. Олар өз кезегінде республикалық мемлекеттік органдар үшін басқарылатын Ішкі жүйе болып табылады. Мұндай жағдай өңірдің қаржы жүйесін құру және дамыту кезінде басқарушылық шешімдер жергілікті билік органдарының дербестігін ескере қабылдануын талап етеді. Жоғарыдағыны ескере, жергілікті деңгейде қаражатты басқару мемлекеттік басқарудың бір түрі болып табылатынын, оның объектісі өңірлік қаржы ресурстары, ал субъект — өңірдегі мемлекеттік билік органдары болып табылатынын атап өтеміз. Осыған орай, макроэкономикалық реттеудің жұмыс істейтін құралы мемлекеттік қаржы болып табылады.

Мемлекеттік қаржы қаржы жүйесінің буыны ретінде экономика мен қоғамдағы әртүрлі қатынастарды қамтитын мемлекеттік сектордың өндірістік және әлеуметтік қатынастарындағы әрекеттермен байланысты. Созылмалы бюджет тапшылығы бүгінгі күні даму жолында шектеу болып отыр. Ол сұрақты шешу үшін қосымша бюджеттен тыс кірістер қажет. Бұл жағдай экономикамыздың жеткіліксіз тиімді құрылымының көрінісі болып табылады және макроэкономикалық саясаттың қателіктерімен делдал болады. Мәселені шешу үшін жоғары деңгейде қойылған нақты мақсаттар мен шығыстарға талаптар болу қажет. Бүгінгі таңда әлеуметтік бағдарланған шығындарға басымдық беріледі, ал болашақта активтерді құруға бағытталған шығындар (салықтар мен жұмыс орындары) екінші реттік болып табылады.

Қазақстанда даму бюджеті алғаш рет 2001 жылы ағымдық және даму бюджеті болып қалыптастырылды.

Ағымдық бюджеттен сәйкес ағымдық шығыстар мен мемлекеттік қарызды өтеу қызметін қаржыландыру көзделді. Ол шығыстардың көбісі әлеуметтік салаға бағытталған болуы тиіс еді. Бірақ, ол бюджетті қалыптастыру көздері болған жоқ.

Даму бюджеті күрделі шығыстар үшін ұсынылды. Оның кіріс көздері Ұлттық қордың қаражаты, төменгі пайызбен сыртқы қарыздар, мемлекеттік бағалықағаздарды шығару арқылы ішкі тартулар, жекешелендіру кірістер болуы тиіс еді. Ол бюджетін инвестициялық бағытта пайдалану ұсынылды.

2022 жылы Үкімет 2030 жылға дейінгі мемлекеттік қаржы тұжырымдамасын қабылдады. Ол құжатта мемлекеттік қарызды шектеу және бюджеттік есептіліктің ашықтығын арттыру, шығыстарды бақылау, кірістерді ұлғайту арқылы фискалдық кеңістікті сақтау қарастырылған. Барлық осы оң шараларға қарамастан, мемлекеттік қаржы саласындағы саясат реформалары өте қажет басқа да маңызды бағыттар бар.

Қиын кезеңдерде қатаң бюджеттік шаралар қабылданғанын ескере

отырып, макроэкономикалық тұрақтылықты сақтау және шығындардың үлкен тиімділігін қамтамасыз ету үшін фискалдық саясатты күшейту керек. Мұнайға бай ел ретінде Қазақстанда баға шоктарының өсуге теріс әсерін төмендету бойынша күшейтілген фискалдық шараларды қабылдау үшін бюджеттік резервтер бар. Бірақ жақсы уақыттамұнай экспортынан және Ұлттық қорға салық түсімдерінен кедендік баждардың өсуін қамтамасыз ететін мұнай бағасы жоғары болған кезде бюджет шығыстары да ұлғайды.

Бірақ есеп айырысу мультипликаторларының жоғары сенімділік аралығы Бюджеттік шығындардың мұнай емес ЖІӨ-ге әсері жоғары немесе төмен болуы мүмкін деп болжайды. Қазақстан мұнайға жоғары баға кезеңінде бюджеттік резервтер құруға және шығыстардың тиімділігін арттыруды қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін бюджеттік саясат шараларын қарастыра алады[2].

Талдау көрсеткендей, соңғы жылдары Қазақстан Үкіметі фискалдық саясат пен бюджеттеуді жетілдірді, сондай-ақ мемлекеттік борыштың салыстырмалы түрде төмен деңгейін қолдайды. Сонымен бірге сарапшылар салық-бюджет саясатының жалпы бағамында айқындықтың болмауы, квази-фискалдық қызметтің кең таралуы және квази-фискалдық қызметтен бюджет үшін тәуекелдер мониторингіндегі кемшіліктер, кірістер жинақтаудың төмендігі, салық саясатындағы төмен прогрессивтілік, шығыстардың тиімсіздігі салдарынан елдің қаржы саласындағы тиімділіктің жеткіліксіздігін қорытындылады.

Мемлекеттік шығыстарда әлеуметтік салаға жөнелтілетін қаражаттың нәтижелілігін, орындылығын және тиімділігін арттыру қажеттігін атап өтеміз.

Соңғы 20 жылда Қазақстанның мұнай емес кірістері ЖІӨ-нің пайыздық арақатынасында өзгеріссіз қалды. Бұл мұнай кірістеріне бюджеттік тәуелділікке және макрофискальды саясатты басқаруды қиындатып, квази-фискалдық шығындарды пайдаланудың артуына әкелді. Қазақстан да қосарлы міндетке тап болып отыр: Үкіметке ел экономикасын декарбонизациялауды ғана емес, мұнайға бағаның ауытқуына ұшырайтын мұнайдан түсетін табыстарға сүйене отырып және басқа елдер қазба отынына тәуелділігін азайтуға тырысатын тәуекелдердің артуы жағдайында да мұны істеу керек[3].

Өсудің күрделі перспективаларын ескере отырып, мемлекеттік қаржы саясатын жетілдіру Қазақстан үшін бұрынғыдан да маңызды болып табылады. Макроэкономикалық тұрақтылық пен өнімділікті арттыру үшін бюджеттік ережелерді, сондай-ақ квази-фискалдық шығындарды бақылауды оңтайландыру және күшейту қажет. Бюджеттеу, нәтижелерді жоспарлау және мониторингілеу процесін жетілдіру Қазақстанның барлық халқының игілігі үшін мемлекеттік қаражаттың жұмсалуды оңтайландыруға көмектеседі.

Қазақстанға мемлекеттік кірістердің неғұрлым прогрессивті саясаты туралы мәселені қарау орынды. Салық жеңілдіктерін қысқарту, әртүрлі салық режимдерін оңтайландыру және прогрессивті табыс салығы схемасын біртіндеп енгізу табыс жинауды жақсартуға және фискалдық саясатты халықтың аз қамтылған топтары мен климаттық күн тәртібін қолдауға бағыттауға көмектеседі.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Бохач Р., Синдеева И.Ю. Современное право. — № 6. — С. 106–109, 2016
2. Erasmus P.W., Visser C.B). The Management of Public Finance: A Practical Guide. OUP Catalogue, Oxford University Press, 2002.
3. Кривов В.Д. Государственные и муниципальные финансы: учебно-методический комплекс / Кривов В.Д., Мамедова Н.А. — 2-е изд., стереотипное — М.: ИНФРА-М., 2016 — 400. — С. 4–19

ИНТЕГРАЦИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ФИНАНСОВУЮ ОТРАСЛЬ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Алибек А.Қ., Университет КАЗНАИУ, 4 курс, специальность

«6В04104-финансы», Алматы

Научный руководитель: Баймолдаева М.Т. к.э.н., ассоц.профессор КАЗНАИУ

Түйін: Мақалада қаржы саласында жасанды интеллект (ЖИ) технологияларын енгізудің негізгі аспектілері қарастырылады. ЖИ-дің артықшылықтары, тәуекелдері және қолдану салалары – несие скорингі, операцияларды автоматтандыру, инвестициялық талдау және алаяқтықпен күрес бағыттары талданған. JPMorgan және Ant Financial компанияларындағы ЖИ-ді қолдану мысалдары негізінде интеграция әсерлері зерттеледі. Қаржы ұйымдарының тұрақтылығын және тиімділігін арттыру мақсатында ЖИ-ді тиімді енгізуге қатысты ұсыныстар берілген.

Түйінді сөздер: жасанды интеллект, қаржы, автоматтандыру, үлкен деректер, алгоритмдер, цифрлық трансформация

Summary: The article examines key aspects of the implementation of artificial intelligence (AI) technologies in the financial sector. The advantages, risks, and areas of AI application are analyzed, including credit scoring, operations automation, investment analysis, and fraud detection. Real-world case studies, such as the use of AI in JPMorgan and Ant Financial, are explored to assess the effects of integration. Recommendations are proposed for the effective implementation of AI to enhance the resilience and efficiency of financial institutions.

Keywords: artificial intelligence, finance, automation, big data, algorithms, digital transformation.

В условиях стремительного развития цифровых технологий финансовый сектор становится одной из ключевых отраслей, активно внедряющих инновационные решения на основе искусственного интеллекта (ИИ). Технологии ИИ позволяют автоматизировать рутинные операции, проводить глубокий анализ больших объёмов данных, выявлять сложные зависимости и повышать точность финансовых прогнозов. Благодаря этому ИИ трансформирует традиционные бизнес-модели, меняет подходы к управлению рисками, инвестированию, кредитованию и обслуживанию клиентов.

Особую актуальность интеграция ИИ приобретает в контексте роста конкуренции, ужесточения регуляторных требований и необходимости повышения операционной эффективности. Финансовые организации, стремясь сохранить позиции на рынке, инвестируют в разработку и внедрение интеллектуальных решений, способных обеспечить устойчивость и адаптивность бизнеса. Такие технологии, как машинное обучение, обработка естественного языка (NLP), интеллектуальные агенты и нейросетевые

алгоритмы, становятся неотъемлемой частью современной финансовой инфраструктуры.

По данным международных консалтинговых агентств, более 60% финансовых компаний уже используют ИИ в тех или иных бизнес-процессах, а объём глобальных инвестиций в финтех-продукты с элементами ИИ исчисляется миллиардами долларов. В то же время, несмотря на впечатляющий потенциал, интеграция ИИ сопровождается рядом вызовов, включая отсутствие прозрачности алгоритмов («проблема чёрного ящика»), риски этического характера, вопросы защиты персональных данных и необходимость соблюдения нормативных требований.

Таким образом, тема исследования представляется актуальной и практически значимой, особенно в контексте анализа стратегий внедрения ИИ и оценки их воздействия на эффективность и устойчивость финансовых институтов. Целью данной статьи является исследование ключевых направлений применения искусственного интеллекта в финансовой отрасли, анализ примеров успешной и спорной интеграции ИИ, а также формулировка практических рекомендаций для повышения эффективности использования интеллектуальных систем в данной сфере.

Основная часть

1. Направления интеграции ИИ в финансовую отрасль

Современные технологии искусственного интеллекта активно внедряются в различные сегменты финансового сектора. Их применение обеспечивает не только автоматизацию процессов, но и качественное улучшение принимаемых решений, персонализацию услуг, снижение рисков и улучшение клиентского опыта. Наиболее значимыми направлениями использования ИИ являются:

1.1. Кредитный скоринг и риск-анализ.

ИИ позволяет создавать модели оценки кредитоспособности, основанные не только на традиционных данных (доход, кредитная история), но и на альтернативных источниках: активности в социальных сетях, онлайн-поведении, геолокации и даже стиле письма. Такие системы применяются в финтех-компаниях и банках для скоринга заемщиков, особенно в сегменте необеспеченного потребительского кредитования. Пример: китайская платформа *Zhima Credit* (дочерняя структура Ant Financial) оценивает поведенческий и социальный рейтинг клиентов, используя ИИ-модели.

1.2. Алгоритмическая торговля и инвестиционный анализ.

ИИ играет ключевую роль в высокочастотной торговле (HFT), формируя торговые сигналы на основе анализа новостей, графиков, твитов и макроэкономических показателей. Машинное обучение используется для построения предиктивных моделей, способных учитывать большое количество переменных.

Пример: инвестиционные фонды *Renaissance Technologies* и *Two Sigma*

используют ИИ для принятия торговых решений, превосходящих по эффективности традиционные подходы.

1.3. Управление рисками и борьба с мошенничеством.

ИИ-системы анализируют поведенческие и транзакционные паттерны для выявления аномалий, которые могут указывать на мошенничество. Такие системы адаптируются в реальном времени и эффективно блокируют подозрительные операции.

Пример: в 2022 году *HSBC* внедрила AI-платформу, обнаружившую свыше 40 тыс. попыток мошенничества в интернет-банкинге за год.

1.4. Персонализированное обслуживание и клиентская аналитика.

ИИ-платформы (включая чат-боты и голосовых помощников) анализируют поведение клиентов, чтобы предлагать персонализированные финансовые продукты и рекомендации. На основе истории операций, геопозиции и предпочтений клиента формируются предложения по депозитам, инвестициям и страхованию.

Пример: чат-бот *Erica* от *Bank of America*, обслуживающий более 30 млн клиентов, предлагает аналитические отчёты по расходам и прогнозы на основе ИИ.

1.5. Робо-эдвайзинг (автоматическое финансовое консультирование).

Робоэдвайзеры строят инвестиционные портфели на базе предпочтений клиента и управляют ими без участия человека. Используемые алгоритмы динамически корректируют портфель в зависимости от рыночной ситуации. Пример: *Betterment* и *Wealthfront* — лидеры на рынке США с миллиардами долларов активов под управлением.

2. Эффекты внедрения ИИ: выгоды и риски

2.1. Основные преимущества интеграции ИИ:

- **Скорость и масштабируемость** — ИИ способен обрабатывать миллионы операций в секунду;
- **Снижение издержек** — автоматизация процессов позволяет экономить на человеческих ресурсах;
- **Повышение точности** — алгоритмы обучаются на больших объемах исторических данных, минимизируя ошибки;
- **Непрерывность обслуживания** — цифровые ассистенты работают 24/7;
- **Улучшение клиентского опыта** — персонализированные рекомендации и проактивные уведомления делают сервис удобнее.

2.2. Риски и ограничения ИИ в финансах:

- **Непрозрачность алгоритмов** — многие модели являются «чёрными ящиками», затрудняющими объяснение решений;
- **Смещение данных и дискриминация** — при неправильном обучении ИИ может унаследовать социальные и гендерные предвзятости;
- **Киберугрозы** — рост цифровизации делает ИИ-системы мишенью для хакеров;

- **Правовые и этические вызовы** — вопросы ответственности, конфиденциальности данных и регуляторного соответствия остаются актуальными;
- **Замещение рабочих мест** — автоматизация некоторых функций может привести к сокращению персонала, особенно в отделах поддержки и анализа.

3. Государственное регулирование и развитие нормативной базы

На международном уровне наблюдается рост внимания к вопросам регулирования ИИ в финансовой сфере. Европейский союз в 2024 году принял AI Act, определяющий уровни риска применения ИИ и требования к разработчикам систем. Финансовые регуляторы всё чаще требуют от банков и финтех-компаний проводить аудит алгоритмов, обеспечивать интерпретируемость моделей и защищать данные клиентов.

В Казахстане также предпринимаются шаги по развитию цифровых финансов. В рамках платформы Astana Hub активно развиваются ИИ-стартапы, а Агентство по регулированию и развитию финансового рынка публикует рекомендации по цифровизации.

Интеграция ИИ в финансовую сферу открывает значительные возможности для оптимизации бизнес-процессов, снижения рисков и роста клиентской лояльности. Однако успешность таких проектов зависит от качества данных, прозрачности моделей, а также уровня цифровой зрелости организации. Рекомендуется:

- Инвестировать в подготовку кадров и ИТ-инфраструктуру
- Обеспечивать аудит и интерпретируемость моделей
- Соблюдать баланс между автоматизацией и этическими нормами

Библиографический список:

1. Russell S., Norvig P. *Artificial Intelligence: A Modern Approach*. – Pearson, 2020.
2. McKinsey & Company. *The Future of AI in Financial Services*, 2023.
3. JPMorgan. Annual Report 2022.
4. Deloitte. *AI in the Finance Sector: Opportunities and Challenges*, 2022.
5. Ant Group. *Zhima Credit White Paper*, 2021.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ НЕКЕЛЕСУ ЖӘНЕ АЖЫРАСУ СТАТИСТИКАСЫ

Серикбаева С.Г., ассоц.проф., к.э.н.,
Алтай Аружан, Күнтуған Нұржанар, 2 курс «Менеджмент»,
Алматы технологиялық университеті, Алматы.
E-mail: S.Serikbayeva@mail.ru , aruzhan.altay06@mail.ru

Резюме: Брак и семья — один из важнейших социальных институтов общества. Правовое регулирование данных отношений в Республике Казахстан осуществляется на основе кодекса «о браке (супружестве) и семье». В этой статье мы рассмотрим основные правовые нормы и текущую практику, касающиеся порядка заключения брака и его расторжения (развода).

Брак-это законный союз мужчины и женщины, которые добровольно создают семью друг с другом, живут вместе, воспитывают детей и заботятся друг о друге. В Казахстане брак признается правомочным только после государственной регистрации.

Summary: Marriage and family are one of the most important social institutions of society. Legal regulation of these relations in the Republic of Kazakhstan is carried out on the basis of the code "on marriage (matrimony) and family". In this article, we will consider the basic legal norms and current practice regarding the procedure for concluding a marriage and its dissolution (divorce).

Marriage is a legal union between a man and a woman who voluntarily create a family with each other, live together, raise children and take care of each other. In Kazakhstan, marriage is recognized as legal only after state registration

Неке мен отбасы — қоғамның маңызды әлеуметтік институттарының бірі. Қазақстан Республикасында бұл қатынастарды құқықтық реттеу «Неке (ерлі-зайыптылық) және отбасы туралы» Кодекс негізінде жүзеге асырылады. Бұл мақалада біз неке қию және оны бұзу (ажырасу) тәртібіне қатысты негізгі құқықтық нормалар мен қазіргі тәжірибені қарастырамыз.

Неке — бұл ер мен әйелдің ерікті түрде бір-бірімен отбасын құрып, бірге өмір сүруге, балаларды тәрбиелеуге және бір-біріне қамқор болуға жасаған заңды одағы. Қазақстанда неке тек мемлекеттік тіркеуден кейін ғана заңды деп танылады (АХАТ бөлімінде).

Неке құру үшін міндетті шарттар:

- Екі адамның өзара келісімі;
- Екеуі де 18 жаста немесе одан үлкен болуы (ерекше жағдайда 16 жасқа дейін сот шешімімен рұқсат беріледі);
- Басқа адаммен тіркелген некеде болмауы;
- Туыстық қатынаста болмауы;

- Есі дұрыс, әрекетке қабілетті болуы.

Ажырасу — бұл ерлі-зайыптылардың заңды түрде некесін бұзу, яғни отбасылық қатынастарын ресми түрде тоқтату. Ажырасу неке тіркелген сияқты мемлекеттік орган (АХАТ) немесе сот арқылы жүзеге асады.

Ажырасу себептері әртүрлі болуы мүмкін:

- Тұрмыстық қиындықтар;
- Бір-біріне деген сыйластықтың жоғалуы;
- Балаларды тәрбиелеу жөнінде келіспеушілік;
- Зорлық-зомбылық, ішімдік, опасыздық және т.б.

Қазақстанда отбасы құру – дәстүрлі түрде маңызды әрі жауапты қадам болып саналады, жалпы тек Қазақстанда емес әлем бойынша солай деп айтуға болады. Дегенмен, соңғы жылдары қоғамда болып жатқан өзгерістер некелесу мен ажырасу деңгейіне де өз әсерін тигізіп отыр. Бұл мақалада соңғы бес жыл ішіндегі (2019–2024) тұрмыс құру мен ажырасу статистикасы сараланып, оның себептері мен қоғамға ықпалы қарастырылады.

Неке құру динамикасы. 2019 жылдан бері Қазақстанда некеге тұру көрсеткіші әр жыл сайын өзгеріп отыр. 2019 жылы – 120 000 жұп неке қиған. 2020 жылы – 128 839 жұп неке қиған. 2021 жылы – бұл көрсеткіш 140 256-ға дейін өскен. Бұл өсімнің бір себебі – пандемия кезінде кейінге шегерілген тойлардың орындалуы болуы мүмкін.

2022 жылы – неке саны 128 400-ге дейін қайта төмендеді. 2023 жылы – 120 800 неке тіркелді. Бұл соңғы жылдардағы ең төменгі көрсеткіштердің бірі. 2024 жылы – 123 600 жұп некеге тұрған. Яғни, жалпы алғанда соңғы бес жыл ішінде неке қию көрсеткіштері тұрақсыз сипатта болды. Бұл жастардың отбасын құруға деген көзқарасының өзгеруімен, материалдық жағдайдың әсерімен, әрі жұмысбастылықпен түсіндірілуі мүмкін.

2019 жылы – 94 567 ажырасу тіркелді.

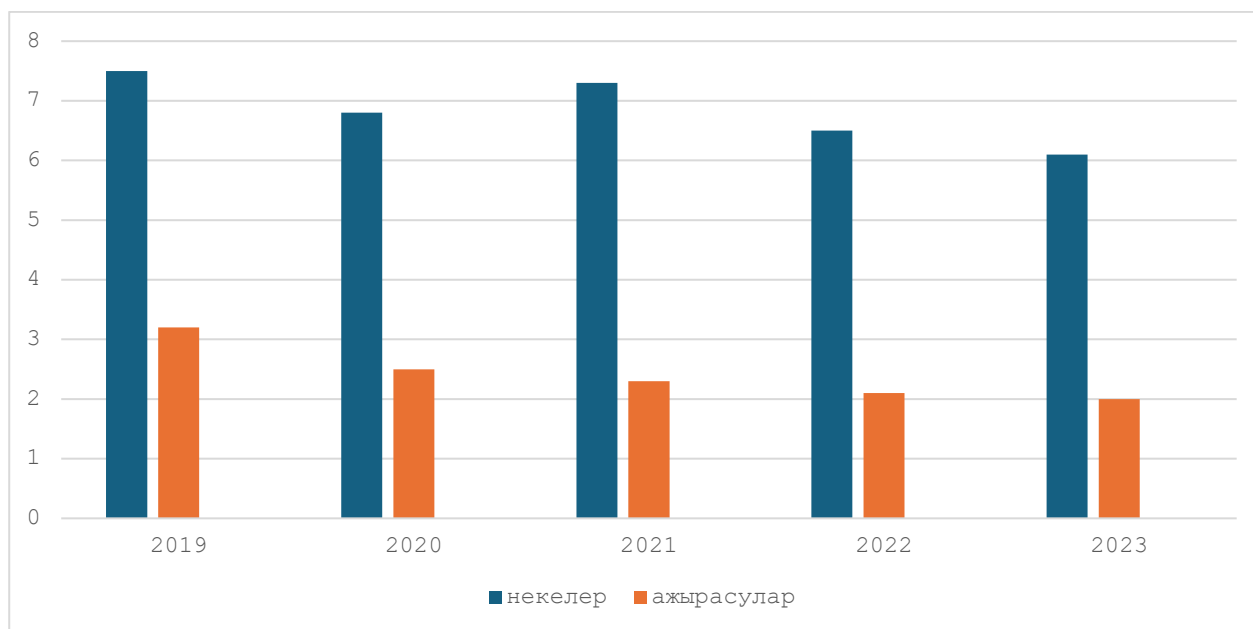
2020 жылы – 48 002 ажырасу тіркелді.

2021 жылы – ажырасу саны 48 239-ға жетті.

2022 жылы – бұл көрсеткіш 44 519-ға азайды.

2023 жылы – 40 227 ажырасу тіркеліп, бұл соңғы жылдардағы ең төмен деңгей болды.

2024 жылы – 40 500 ажырасу болды, көрсеткіш тұрақталған. Осы бес жылда байқалатыны – ажырасу деңгейі біртіндеп азайып келеді. Бұл қоғамда отбасылық құндылықтардың қайта бағалануымен немесе ажырасудың заңдық рәсімделуінің қиындауымен байланысты болуы мүмкін. Халықтың некелесу мен ажырасуының жалпы коэффициенті төменде суретте берілген.



Сурет 1- Халықтың некелесу мен ажырасуының жалпы коэффициенті

Тіркелген некелер саны 120,9 мың некені құрады. Некенің жалпы коэффициенті-1000 тұрғынға шаққанда 6,07. 2023 жылы 40,2 мың ажырасу тіркелді, ажырасудың жалпы коэффициенті 1000 тұрғынға шаққанда 2,02 құрады.

2024 жылғы мәліметтерге сүйенсек: Ең көп неке қиылған өңір – Астана қаласы (1000 адамға шаққанда 7,34). Ең аз неке – Батыс Қазақстан облысында (1000 адамға 5,58). Ең көп ажырасу тіркелген өңір – Шығыс Қазақстан облысы (3,12). Ең аз ажырасу – Түркістан облысында (0,90). Бұл сандар әр өңірдің мәдени, әлеуметтік, экономикалық жағдайларына байланысты екенін көрсетеді. Түркістан облысында ажырасудың аздығы – отбасылық құндылықтардың беріктігінен немесе діни ұстанымдардың мықтылығынан болуы мүмкін немесе әлі күнге дейін салт-дәстүрдің қатаң ұстануынан.

2024 жылғы дерек бойынша: Жаңадан үйленгендердің 35%-ы 1–4 жыл ішінде ажырасқан. 25%-ы 5–9 жыл бірге тұрып ажырасқан. 8%-ы тіпті бір жылға жетпей ажырасқан.

Бұл көрсеткіштер жастар арасында некеге дайындық деңгейінің төмендігін, өмірге деген көзқарас пен мақсаттардың үйлеспеуі сынды мәселелерді меңзейді.

2019–2024 жылдар аралығындағы статистика Қазақстанда некелесу мен ажырасу динамикасының айтарлықтай өзгеріп жатқанын көрсетті. Некеге тұру көрсеткіші тұрақсыз болса, ажырасу деңгейі біртіндеп азайып келеді. Отбасын құру мен сақтап қалу – тек жеке адамдардың ғана емес, тұтас қоғамның дамуына әсер ететін маңызды мәселе. Сондықтан бұл салада арнайы отбасылық кеңес беру орталықтарын көбейту, жастарға психологиялық қолдау көрсету, неке алдындағы дайындықты арттыру маңызды.

Некеге дейін нені ескеру қажет?

1. Мінез-құлық пен құндылықтар сәйкестігі:

- Өмірге, отбасына, ақшаға, бала тәрбиесіне деген көзқарас бір-біріне сәйкес келуі маңызды.

- Ортақ құндылықтар – некенің негізі.

2. Қарым-қатынас дағдылары:

- Ашық сөйлесу, пікір алмасу, бір-бірін тыңдай білу – сәтті некенің кепілі.

- Проблемаларды шешу жолдарын бірге үйрену керек.

3. Қаржылық келісім:

- Ақшаға деген көзқарасты ертерек талқылау қажет: кірісті, шығысты, үнемдеуді.

- Қаржылық ашықтық – сенімнің бөлігі.

4. Отбасымен қарым-қатынас:

- Болашақ жарыңның ата-анасымен, бауырларымен қарым-қатынасы қандай екенін білген жөн.

- Отбасылық мәдениет пен дәстүрлерге де мән беру керек.

5. Психологиялық дайындық:

- Неке – бұл жауапкершілік. Өз-өзіне “Мен отбасылық өмірге дайынмын ба?” деген сұрақ қою қажет.

Ажырасудың алдын алу үшін не істеу керек?

1. Бір-бірінді тыңдай білу:

- Эмоцияны басып, сабырмен сөйлесу – түсініспеушіліктерді шешудің жолы.

2. Қолдау көрсету:

- Қиын сәттерде серігіңді қолдау, жігер беру – сүйіспеншілікті нығайтады.

3. Уақыт бөлу:

- Күнделікті күйбең тірлікте бір-біріне арнайы уақыт арнау, бірге демалу, серуендеу өте маңызды.

4. Ортақ мақсаттар:

- Бір бағытқа бірге ұмтылу (үй алу, балалы болу, саяхаттау т.б.) отбасыны біріктіреді.

5. Кешірім мен сабыр:

- Кикілжің кезінде ренжісіп қалмау үшін кешірімді болу және әрқайсысының кемшілігі бар екенін ұмытпау.

Соңғы статистика бойынша некелесулер саны азайып, ажырасулар саны артып отыр. Бұл қоғамдағы әлеуметтік өзгерістер мен тұрақсыздықтың әсерін көрсетеді. Отбасылық өмірге деген көзқарас өзгеріп, жастар еркіндік пен өзін-өзі дамытуға басымдық беруде. Сондықтан отбасы институтын нығайту үшін жастарға отбасылық құндылықтарды дәріптеу, психологиялық қолдау көрсету және неке алдындағы дайындықты арттыру қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. www.stat.gov.kz;

2. Қазақстан Республикасының Ұлттық қоғам бюросының есептері;

3. “Отбасы және жастар” журналы

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ

Аскарбекова А.О., магистрант 1 курса Евразийского
национального университета имени Л. Н. Гумилёва, г.Астана

Толысбаев Б.С., доктор экономических наук, профессор кафедры
“Менеджмент” Евразийского национального университета имени Л. Н.
Гумилёва, г. Астана

Түйіндеме: Мақалада стратегиялық басқару мен қаржылық жоспарлауда бюджеттеудің маңыздылығы ашып көрсетіледі. Бюджеттеудің заманауи әдістері мен олардың бухгалтерлік есепке әсері қарастырылады. Саладағы негізгі мәселелер мен үрдістер атап өтілген.

Summary: The article reveals the importance of budgeting in strategic management and financial planning. Modern budgeting methods and their impact on accounting are examined. Key challenges and trends in this field are highlighted.

В современных условиях, когда организации сталкиваются с высокой динамичностью рынка и неопределенностью внешней среды, эффективное управление финансовыми ресурсами становится критически важным для их долгосрочной устойчивости и конкурентоспособности. Важным инструментом, который помогает компаниям планировать и контролировать свои финансовые потоки, является бюджетирование. Бюджетирование не только обеспечивает организацию ресурсами для реализации своих стратегических целей, но и способствует более эффективному управлению финансовыми и бухгалтерскими процессами.

Современные тенденции в области финансов и бухгалтерского учета демонстрируют необходимость перехода к более гибким и интегрированным методам бюджетирования. Статья анализирует основные виды бюджетирования, их роль в стратегическом управлении, а также проблемы и вызовы, с которыми сталкиваются организации при внедрении бюджетных практик.

1. Роль бюджетирования в стратегическом управлении

Бюджетирование в стратегическом управлении представляет собой процесс планирования и распределения финансовых ресурсов с целью достижения долгосрочных целей организации. Основной задачей этого процесса является оптимизация расходов, обеспечение финансовой устойчивости компании и минимизация рисков. [2]

1.1. Бюджетирование как часть финансового управления

В финансовом управлении бюджетирование выполняет несколько ключевых функций. Одна из самых важных — это планирование финансовых потоков компании. Бюджет позволяет четко определить, сколько ресурсов потребуется для реализации стратегических и операционных целей компании. Он становится основой для анализа эффективности деятельности и контроля над использованием финансовых ресурсов. Также важной функцией бюджетирования является его способность предсказывать возможные финансовые проблемы и риски, позволяя компании заблаговременно подготовиться к негативным сценариям.

Среди других функций бюджетирования можно выделить:

- **Контроль за исполнением финансовых планов**, который позволяет следить за тем, как фактические расходы и доходы соотносятся с запланированными.
- **Оценка и улучшение эффективности**, с помощью которой компания может анализировать свои операционные и финансовые процессы и оперативно вносить корректировки. [4]
- **Мотивация и ответственность**, поскольку бюджетирование позволяет четко разделить ресурсы между подразделениями и проектами, а также назначить конкретных ответственных за выполнение финансовых планов.

1.2. Влияние на бухгалтерский учет

Бюджетирование тесно связано с бухгалтерским учетом, поскольку оно определяет, как финансовые ресурсы будут распределены внутри организации. В процессе составления бюджета важно учитывать не только прогнозируемые расходы, но и требования бухгалтерского учета, такие как необходимость формирования отчетности, учет налоговых обязательств и финансовых транзакций.

Кроме того, бюджетирование играет ключевую роль в управлении ликвидностью и финансовыми рисками, что также требует учета в бухгалтерских документах. Применение правильных методов бюджетирования помогает компании обеспечивать финансовую отчетность, которая будет соответствовать стандартам и нормативным требованиям.

2. Виды бюджетирования и их влияние на финансовое управление

Существуют различные виды бюджетирования, каждый из которых используется в зависимости от целей компании, внешней среды и конкретных задач, которые стоят перед организацией. В последние годы наблюдается тенденция к переходу от традиционных методов к более современным и гибким моделям.

2.1. Традиционное (инкрементальное) бюджетирование

Традиционное бюджетирование — это подход, при котором бюджет организации составляется на основе данных о расходах предыдущего периода с

корректировкой на инфляцию или другие экономические изменения. Это один из самых распространенных методов, который позволяет быстро сформировать бюджет, однако он имеет свои недостатки. Главным из них является отсутствие гибкости и неспособность адаптироваться к изменениям внешней среды. В условиях быстро меняющейся экономики этот метод может быть неэффективным, так как основывается на устаревших данных и не учитывает новые реалии. [1]

2.2. Нулевое бюджетирование

Нулевое бюджетирование является более современным методом, который предполагает составление бюджета с "нулевой" базы, то есть каждый проект или подразделение должно обосновать необходимость своих расходов, независимо от того, сколько средств было выделено на эти цели в предыдущем периоде. Этот подход помогает исключить избыточные расходы и перераспределить ресурсы на наиболее важные и перспективные проекты. Нулевое бюджетирование позволяет улучшить контроль над расходами, но требует значительных усилий для обоснования каждого пункта бюджета, что может быть трудоемким и сложным процессом. [1]

2.3. Гибкое бюджетирование

Гибкое бюджетирование становится особенно актуальным в условиях нестабильности внешней среды. Этот метод позволяет вносить коррективы в бюджет в зависимости от изменений в экономической ситуации, объеме продаж или других факторов. Гибкость позволяет организациям оперативно реагировать на рыночные изменения, что является ключевым преимуществом в условиях неопределенности. [1]

2.4. Бюджетирование на основе ключевых показателей эффективности (KPI)

Бюджетирование на основе ключевых показателей эффективности является еще одним важным методом, ориентированным на достижение стратегических целей. Этот подход позволяет установить связи между финансовыми ресурсами и операционными результатами, что помогает не только управлять финансами, но и более точно оценивать достижения организационных целей. Бюджетирование на основе KPI помогает улучшить финансовое планирование и повысить эффективность работы компании, ориентируя все подразделения на достижение общих целей.

3. Интеграция бюджетирования с бухгалтерским учетом

Современные тенденции в области финансов и бухгалтерского учета показывают необходимость интеграции процессов бюджетирования и бухгалтерского учета. В прошлом эти процессы часто рассматривались как отдельные элементы, но в последние годы наблюдается тренд на их объединение.

3.1. Автоматизация процессов

С развитием информационных технологий все больше компаний переходят на автоматизированные системы бюджетирования и учета, что позволяет значительно повысить точность и оперативность составления отчетности. Использование облачных решений и специализированных программных продуктов позволяет интегрировать процессы бюджетирования и учета, ускоряя обмен данными и улучшая контроль за выполнением бюджетов. Это также способствует снижению ошибок, вызванных человеческим фактором.

3.2. Прогнозирование и аналитика данных

Использование аналитики больших данных и прогнозных моделей позволяет улучшить точность финансового планирования. Благодаря этим технологиям организации могут более точно предсказывать будущие финансовые потоки и изменения в финансовых показателях, что значительно улучшает процесс бюджетирования. Важно, что прогнозирование также помогает выявить потенциальные финансовые риски и заранее разработать стратегии для их минимизации.

4. Проблемы и вызовы бюджетирования в современном финансовом учете

Внедрение эффективных методов бюджетирования сопряжено с рядом трудностей, которые могут затруднить успешную реализацию финансовых планов.

4.1. Недостаточная гибкость традиционных методов

Одной из проблем традиционного бюджетирования является его недостаточная гибкость. В условиях быстроменяющейся экономики важным является умение оперативно реагировать на внешние изменения и адаптировать бюджет в ответ на новые вызовы. Традиционные методы не всегда способны быстро изменяться, что делает их менее эффективными в условиях нестабильности.

4.2. Высокие затраты на внедрение новых технологий

Переход на новые технологии и автоматизированные системы бюджетирования требует значительных инвестиций в программное обеспечение и обучение персонала. Однако в долгосрочной перспективе такие затраты оправданы, так как автоматизация процессов позволяет снизить операционные расходы и повысить точность работы.

5. Заключение

Бюджетирование является важнейшим инструментом стратегического управления, который позволяет эффективно управлять финансовыми потоками и достигать поставленных целей. Современные тенденции в области финансов и бухгалтерского учета показывают, что будущее бюджетирования связано с переходом к более гибким, интегрированным и технологичным методам планирования. Использование современных аналитических инструментов и

автоматизация процессов позволяют организациям не только улучшить контроль за своими расходами, но и повысить общую финансовую устойчивость.

Библиографический список:

1. Финансовый менеджмент. Теория и практика: Учебное пособие| Ковалев Валерий Викторович. – М: Проспект 2014
2. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989
3. Андреев, С. В. (2019). Бюджетирование на основе КРІ: инновационный подход. Журнал «Финансовый менеджмент»
4. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Учебник / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 2020.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ САҚТАНДЫРУ СЕКТОРЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙ

Базарбай А.Е. «Қаржы» мамандығының 3-курс
Алматы технологиялық университет, Алматы қ.
Ғылыми жетекшісі: Китапова К., м.э.н.
Алматы технологиялық университет, Алматы қ.
e-mail: Kulzira.tsagaankhuu@mail.ru

Аннотация

В статье «Современное состояние страхового сектора Республики Казахстан» отражаются изменения и дополнения, данные в законодательстве Республики Казахстан «О страховой деятельности». То есть предлагаются виды услуг по отрасли «Страхование жизни» и «Общее страхование». И будет рассмотрена структура страхового рынка Республики Казахстан.

Summary

The article "The current state of the insurance sector of the Republic of Kazakhstan" reflects the changes and additions given in the legislation of the Republic of Kazakhstan "On insurance activities." That is, the types of services are offered in the industry "Life Insurance" and "General Insurance." And the structure of the insurance market of the Republic of Kazakhstan will be considered.

«Сақтандыру қызметі туралы» Қазақстан Республикасының 2000ж. 18 желтоқсандағы № 126-ІІ Заңы (2025.01.01. берілген өзгерістер мен толықтырулармен) «Сақтандыру ісі және сақтандыру қызметі» атаулы 4-ші бабында: Сақтандыру - сақтандыру ұйымы жүзеге асыратын, сақтандыру төлемі арқылы сақтандыру шартында айқындалған сақтандыру жағдайы немесе өзге де оқиға басталған кезде жеке немесе заңды тұлғаның заңды мүліктік мүдделерін қорғау жөніндегі қатынастар кешенін білдіреді деген анықтама берілген.

Осы заңнаманың «Сақтандыру салалары, сыныптары және түрлері» 6-ші бабында сақтандыру қызметін ұйымдастыру және мемлекеттік реттеу мен лицензиялауды жүзеге асыру үшін сақтандыру салаларға, сыныптар мен түрлерге бөлінеді. Сақтандыру ұйымының сақтандыру қызметі «өмірді сақтандыру» саласы және «жалпы сақтандыру» саласы бойынша жүзеге асырылады деп көрсетілген.

«Өмірді сақтандыру» саласы қызметкер еңбек (қызметтік) міндеттерін атқарған кезде оны жазатайым оқиғалардан міндетті сақтандыруды және ерікті сақтандыру нысанында мынадай сыныптарды қамтиды:

1) осы тармақтың 3) тармақшасында көрсетілген сыныпты қоспағанда, өмірді сақтандыру;

2) осы тармақтың 4) тармақшасында көрсетілген сыныпты қоспағанда, аннуитеттік сақтандыру;

3) мемлекеттік білім беру жинақтау жүйесі шеңберінде өмірді сақтандыру;

4) зейнетақы аннуитеттің сақтандыру.

«Жалпы сақтандыру» саласы ерікті сақтандыру нысанында мынадай сыныптарды қамтиды:

1) жазатайым жағдайлардан сақтандыру;

2) ауырған жағдайдан сақтандыру;

3) автомобиль көлігін сақтандыру;

4) темір жол көлігін сақтандыру;

5) әуе көлігін сақтандыру;

6) су көлігін сақтандыру[1].

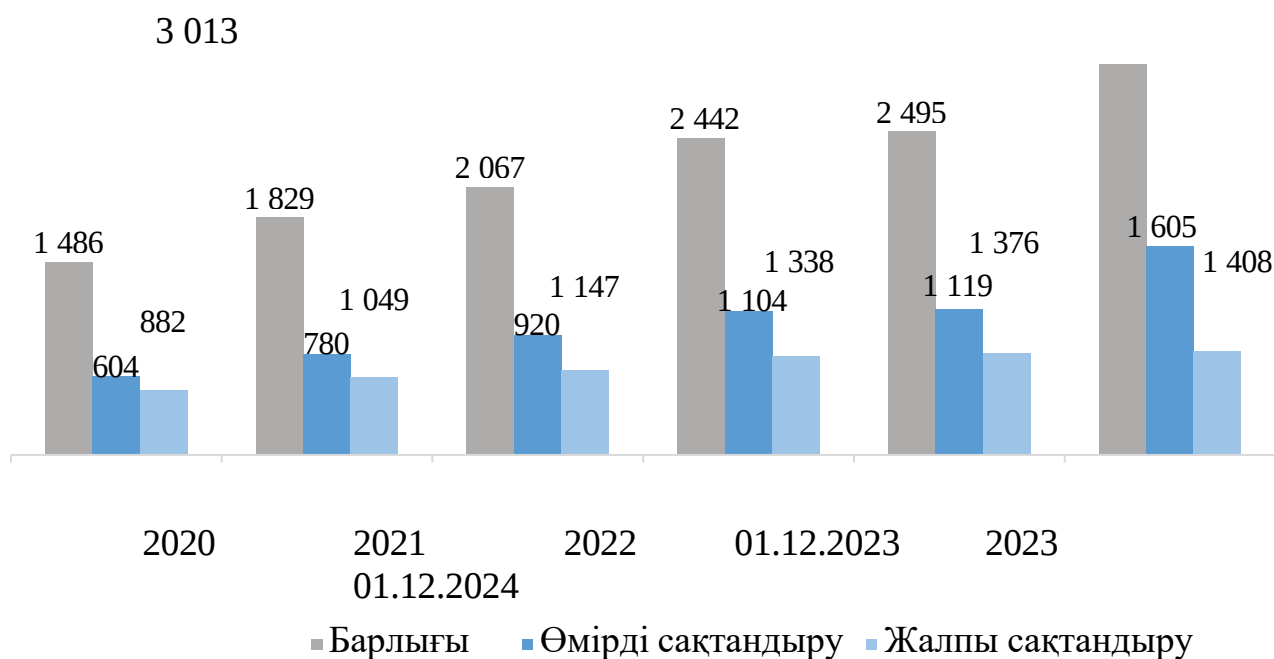
Сақтандыру секторы 25 сақтандыру ұйымымен ұсынылған, оның ішінде 10 – 01.12.2024, 01.12.2023 жыл 9- өмірді сақтандыру көрсетілген.

Кесте-1 Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығының құрылымы

№	Сақтандыру секторының құрылымы	01.12.2023	01.12.2024
1	2	3	4
2	Сақтандыру ұйымдарының саны	25	25
3	оның ішінде өмірді сақтандыру бойынша	9	10
	Сақтандыру брокерлерінің саны	10	12
	Актуарийлердің саны	58	65
	«Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қоры» АҚ-ның қатысушысы болып табылатын сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының саны	24	24
Ескертпе: Қазақстан республикасының сақтандыру секторының 2024 жылғы 1 желтоқсандағы жағдай бойынша ағымдағы жағдайы есеп беру [2]			

Актуарий - уәкілетті органның нормативтік құқықтық актісінде белгіленген актуарийлерді оқытудың ең төмен міндетті бағдарламасы бойынша емтихан тапсырған жеке тұлға. Актуарийлердің саны 01.12.2024 жылға 65, 01.12.2023 жылғы есеп бойынша 58- тіркелген.

Сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының активтері 2024 жылғы 1 желтоқсандағы жағдай бойынша 3 012 844 млн. теңге (2024 жылдың басында – 2 495 041 млн. теңге), 2024 жылдың басынан ұлғаюы 20,8%. Активтердің құрылымында ең үлкен үлесті (жиынтық активтердің 75,8%) 2 283 004 млн. Теңге сомасындағы бағалы қағаздар алады (2024 жылдың басында – 1 751 919 млн. теңге), 2024 жылдың басынан ұлғаюы – 30,3%.



Сурет 1- Активтердің динамикасы, оның ішінде «өмірді сақтандыру» және «жалпы сақтандыру» бойынша (млрд теңге)

Екінші деңгейдегі банктерде орналастырылған салымдар жиынты активтердің 4,4% үлесімен 131 770 млн. теңге болды (2024 жылдың басында – 112 882 млн. теңге немесе жиынтық активтердің 4,5%), 2024 жылдың басынан ұлғаюы 16,7%.

Қайта сақтандыру активтері 94 780 млн. теңге және жиынтық активтердегі үлесі 3,1% болды (2024 жылдың басында – 89 028 млн. теңге немесе жиынтық активтердің 3,6%), 2024 жылдың басынан ұлғаюы – 6,5%.

Сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының 2024 жылғы 1 желтоқсандағы жағдай бойынша міндеттемелері 2 079 587 млн. теңгені құрады (2024 жылдың басында – 1 590 992 млн. теңге), 2024 жылдың басынан ұлғаюы – 30,7%. Міндеттемелердің құрылымында ең үлкен үлесті (жиынтық міндеттемелердің 89,0%) 1 838 291 млн. теңге сомасындағы сақтандыру резервтері иеленеді (2024 жылдың басында – 1 352 865 млн. теңге), 2024 жылдың басынан ұлғаюы – 35,9%.

Сақтандыру сыйлықақыларының 2024 жылғы 1 желтоқсандағы жағдай бойынша көлемі 2023 жылғы 1 желтоқсандағы осы көрсеткішпен салыстырғанда 52,7% -ға өскен және 1 338 110 млн. теңге болды, олардың ішінде тікелей сақтандыру шарттары бойынша қабылданған сақтандыру сыйлықақыларының көлемі – 1 230 029 млн. теңге.

Сақтандыру сыйлықақыларының негізгі үлесін ерікті жеке сақтандыру құрайды (сақтандыру сыйлықақыларының жалпы көлемі 701 260 млн. теңге немесе 52,4%).

Міндетті сақтандыру бойынша 223 517 млн. теңге жиналды немесе сақтандыру сыйлықақыларының жиынтық көлемінің 16,7%, ерікті мүлдітік сақтандыру бойынша – 413 333 млн. теңге немесе 30,9%.

«Өмірді сақтандыру» саласы бойынша 2024 жылғы 1 желтоқсандағы жағдай бойынша жиналған сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 757 423 млн. теңге, бұл өткен жылдың осыған ұқсас кезеңімен салыстырғанда 132,8%-ға артық. Жиынтық сақтандыру сыйлықақыларындағы «өмірді сақтандыру» саласы бойынша жиналған сақтандыру сыйлықақыларының үлесі есепті күні 56,6% құрады, 2023 жылғы 1 желтоқсандағы үлесі 37,1% болды.

«Жалпы сақтандыру» саласы бойынша 2024 жылғы 1 желтоқсандағы жағдай бойынша жиналған сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 580 687 млн. теңге болды, бұл өткен жылдың осыған ұқсас кезеңімен салыстырғанда 5,4%-ға артық [2].

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Деректеме көзі: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=51021136
2. Қазақстан Республикасының сақтандыру секторының 2024 жылғы 1 желтоқсандағы жағдай бойынша ағымдағы жағдайы есеп беру https://www.gov.kz/uploads/2025/1/20/d8c0922b7300c7b51b11a9b4885f0363_original.990791.pdf

ЖАСЫЛ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП

Ибрагим Ж. Е. «Қаржы» мамандығының 3-курс
Алматы технологиялық университет, Алматы қ.

Ғылыми жетекшісі: Китапова К., м.э.н.
Алматы технологиялық университет, Алматы қ.
e-mail: Kulzira.tsagaankhuu@mail.ru.

Аннотация: Экологизация бухгалтерского учета является важным инструментом достижения целей «зеленой» экономики. Это заключается в объединении экологических аспектов в процессы финансовой отчетности и отчетности предприятий. Данный подход позволяет оценивать и учитывать воздействие организации на окружающую среду, эффективно управлять ресурсами и идти на риски, связанные с изменением климата и экологическими факторами.

Summary: Greening accounting is an important tool for achieving green economy goals. This is the integration of environmental aspects into the financial reporting and reporting processes of enterprises. This approach allows you to assess and take into account the impact of the organization on the environment, effectively manage resources and take risks associated with climate change and environmental factors.

Тәуелсіздіктің соңғы үш он жылдығында Қазақстан экономикасы жетекші елдердің бірін құра алды. Алайда, белгілі бір әлеуметтік мәселелер сақталады, экономикалық және экологиялық сын-қатерлер, елдің экономиканың жоғары табысқа қауіп төндіреді.

Қазақстанның «Жасылға» көшуіне экономикалық модель қабылдау арқылы 2013 жылы Қазақстанның көшу тұжырымдамасы "Жасыл экономика" бағытталған көп салалы стратегия табиғи капиталды қалпына келтіру, пайдалану тиімділігін арттыру ресурстар мен бәсекеге қабілеттілік, сондай-ақ әлеуметтік жағдайды жақсарту міндеттелді.

Соңғы онжылдықтарда әлемдік қауымдастық тұрақты, «Жасыл» өмір салтына және экономикалық қызметке көшу қажеттілігін барған сайын түсінуде. Климаттың өзгеруі, қоршаған ортаның ластануы сияқты экологиялық мәселелер жаһандық дамудың басты міндеттеріне айналды. Тұрақтылық пен жауапкершілікке деген осы ұмтылысқа жауап ретінде экономикалық өсудің, әлеуметтік әділеттіліктің және қоршаған ортаны қорғаудың теңгерімді үйлесіміне бағытталған «Жасыл» экономика тұжырымдамасы пайда болды.

Бухгалтерлік есепті жасылдандырудың маңызды элементтеріне келесі кесте ұсынылады (кесте-1):

Кесте 1. Бухгалтерлік есепті жасылдандырудың маңызды элементтері

№	Маңызды элементтері	Сипаттамасы
1	2	3
1	Экологиялық деректерді интеграциялау	қоршаған ортаны қорғау шығындары, энергия тұтыну, зиянды заттардың шығарындылары және басқа да экологиялық көрсеткіштер туралы ақпаратты қаржылық есептілікке енгізу.
2	Экологиялық деректерді интеграциялау	қоршаған ортаны қорғау шығындары, энергия тұтыну, зиянды заттардың шығарындылары және басқа да экологиялық көрсеткіштер туралы ақпаратты қаржылық есептілікке енгізу.
3	Есепке алудың жаңа әдістерін әзірлеу	табиғи ресурстардың, экологиялық инвестициялардың және қоршаған ортаға зиянның құнын бағалауға және көрсетуге мүмкіндік беретін бухгалтерлік есептің мамандандырылған әдістерін жасау.
Ескерту: оқу- мақалар негізінде жасалды [1]		

Ағылшын тілінен аударғанда экология, әлеуметтік және корпоративтік басқару - ESG түсінігіне трансформацияланды. Мұндағы (E – environment) қоршаған ортаға қамқорлық, әлеуметтік жауапкершілік (S – social), корпоративтік басқарудың жоғары сапасы (G – governance). 2006 жылы ESG-дің алғашқы индексі пайда болды [2].

Бухгалтерлік есепте ESG элементтерін енгізу компанияларға әлеуметтік және экологиялық жауапкершіліктерін көрсетуге көмектеседі, бұл инвесторлар, клиенттер және басқа да мүдделі тараптар үшін маңызды факторға айналады.

ESG (Environmental, Social, and Governance) бойынша есептілікті экологиялық тұрмыстық химия құйып беретін компанияның есебіне біріктіру компанияның тұрақтылығы мен әлеуметтік жауапкершілігін көрсету үшін маңызды қадам болуы мүмкін.

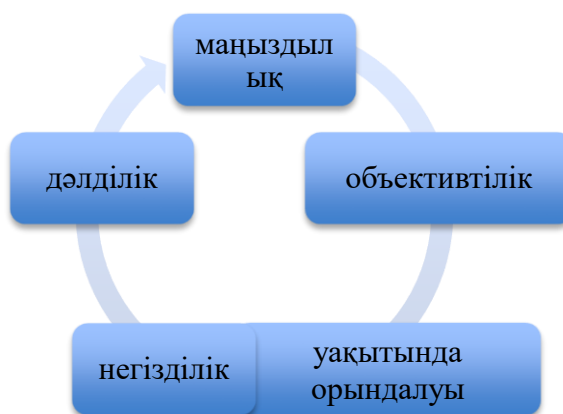
Мұндай есептілікті біріктіру компания менеджерлеріне қаржылық есептілік шеңберінде ESG негізгі көрсеткіштерін қадағалап қана қоймай, сонымен қатар мүдделі тараптарға компанияның қоршаған орта мен қоғам алдындағы жауапкершілігін ескеретінін көрсетуге мүмкіндік береді. Экологиялық есеп жүйесінің құрылымын келесі кестеде берілген.

Кесте -2 Экологиялық есеп жүйесі

№	Экологиялық есептің түрлері	Бухгалтерлік есеп объектісі	Бағытталған жер	Өлшем бірлігі
1	2	3	4	5
1	Ұлттық есеп	Мемлекет	Сыртқы	Табиғи ,құндылық
2	Қаржылық есеп	Компания	Сыртқы	құндылық
3	Басқару есебі	Кәсіпорын,бөлімше, өндірістік жүйе	Сыртқы	Табиғи,құндылық
Ескертпе- оқу- мақалар негізінде жасалды [3]				

Айта кету керек, "Экологиялық есеп" (табиғатты қорғау қызметін есепке алу) терминіне әр түрлі авторлар әр түрлі мағына береді. Осылайша, ұлттық есеп жүргізу деңгейінде бұл ұғым табиғи ресурстардың физикалық қорларына, қоршаған ортаның деградациясының құндық бағасына, шығындар есебі жатады. Сондай-ақ шынайы «Жасыл» жалпы ішкі есептеуге қатысты есеп ретінде қарастырылады. Ұйымдар деңгейінде табиғатты қорғау қызметін есепке алу ішкі есепке алу әдістемелері, сыртқы есептілікті ұсыну мақсаттары үшін қаржылық есепке алу. Сонымен қатар «Шығындар-шығару» әдісі бойынша шикізаттың физикалық ағындарын талдау контекстінде пайдаланылуы мүмкін.

Ұсынылған схеманы одан әрі кеңейту, сондай-ақ экологиялық есептің тұжырымдамалық негіздерін әзірлеу объективті түрде оған бірқатар сапалық сипаттамаларды қосуды талап етеді. Олар халықаралық есеп стандарттары мен қаржылық есептіліктің талаптарын ескеруі керек. Олардың қалыптасқан салалық ерекшеліктерге бейімделуі қарастырылады. Бұл сипаттамаларға келесі суреттегі мыналар жатады:



Сурет -1 Салалық ерекшелік сипаттары
Ескертпе- оқу- мақалар негізінде жасалды [3]

Бұл жіктеу шаруашылық жүргізуші субъект деңгейінде ұсынылған, бірақ табиғатты пайдалануды басқару мақсаттары үшін шығындарды жалпылауға, басқа белгілер бойынша топтастыруға болады.

Экологиялық шығындар баптарының номенклатурасын әзірлеу қажеттілігі өндірісті экологияландыруға байланысты шығындар сипатының өзгеруіне байланысты.

Экологиялық шығындарды есепке алуға ұсынылатын тәсілдің мәні жауапкершілік жанама санатында жасырылған шығындарды азайту арқылы шығындарды өнімдерге дұрыс бөлуден тұрады.

Мүмкіндігінше экологиялық шығындар олардың пайда болу себебі болып табылатын қызметтің өзіндік құнына және тиісті жауапкершілік орталықтары мен шығындар тасымалдаушыларына тікелей жатқызылуы керек. Шикізат пен материалдарды ұтымды пайдалану, қоршаған ортаны ластайтын шығындар мен қалдықтарды азайту оларды дұрыс ұйымдастырылған есепке алуға ықпал етеді. Бұл бухгалтерлік қаржылық есептіліктің бір түрі болып табылатын материалдық баланстың дұрыстығын арттырады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

3. <https://www.un-page.org/static/c07b945db4462a7c6b7169a3a2709997/2020-kazakhstan-stocktaking-report-rus.pdf>
4. Тотай А.В., Корсакова А.В. Экология учебник и практикум для прикладного бакалавриата // М: Издательство Юрайт, 2019 – 353 с.
5. Деректеме көздер: <https://inbusiness.kz/kz/news/otandyk-karzhy-ujymdaryna-esg-talaptaryn-mazhburlep-engizu-kandaj-pajda-beredi>
6. Хван Т.А. Экологические основы природопользования//М: Издательство Юрайт, 2019 – 253 с.

ҚАЗАҚСТАНДА БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІ ЖҮРГІЗУДІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ «CHUNKY» ЖШС-НІҢ МӘЛІМЕТТЕРІ НЕГІЗІНДЕ

Серикбаева С.Г., ассоц.проф., к.э.н.,
Урустемова А.М., Ауганбай А.А., 3 курс «Есеп және Аудит»,
Алматы технологиялық университеті, Алматы.
E-mail: S.Serikbayeva@atu.edu.kz, adelya.urustemova@gmail.com

Резюме: Бухгалтерский учет является одним из основных средств, позволяющих регулировать финансовое состояние любой организации и эффективно управлять ее деятельностью. В Казахстане система бухгалтерского учета ведется в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и ежегодно претерпевает изменения. В 2025 году в стране внедрен ряд законодательных нововведений в области бухгалтерского учета и налогового администрирования.

Summary: Accounting is one of the main tools that allows you to regulate the financial condition of any organization and effectively manage its activities. In Kazakhstan, the accounting system is carried out in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and undergoes changes every year. In 2025, the country introduced a number of legislative innovations in the field of accounting and tax administration.

Бухгалтерлік есеп – кез келген ұйымның қаржылық жағдайын реттеп, оның қызметін тиімді басқаруға мүмкіндік беретін негізгі құралдардың бірі. Қазақстанда бухгалтерлік есеп жүйесі Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына (ХҚЕС) сәйкес жүргізіліп, жыл сайын өзгерістерге ұшырап отырады. 2025 жылы елімізде бухгалтерлік есеп пен салықтық әкімшілендіру саласында бірқатар заңнамалық жаңашылдықтар енгізілді.

Бұл өзгерістер бухгалтерлер үшін жаңа міндеттер жүктеп, есеп саясаты мен қаржылық есептілікті жүргізу тәсілдеріне ықпал етеді. Атап айтқанда, жұмыс берушілердің міндетті зейнетақы жарналарының енгізілуі, азаматтық-құқықтық шарттар бойынша әлеуметтік аударымдардың өзгеруі, салықтық әкімшілендіру жүйесін жаңарту, есептілік нысандарын реформалау және айыппұл мөлшерінің артуы – бүгінгі таңда бухгалтерлік қауымдастықтың басты назарында тұрған мәселелер.

Бухгалтерлік есеп жүйесіндегі жаңа өзгерістер. Қазақстанда бухгалтерлік есепті жетілдіру мақсатында Типтік шоттар жоспарына 3250 «Жұмыс берушінің міндетті зейнетақы жарналары бойынша міндеттемелері» шоты енгізілді. Бұл шот жұмыс берушілердің қосымша зейнетақы жарналарын есептеу және төлеу операцияларын көрсету үшін қолданылады.

Егер бұрын тек қызметкерлердің жеке табысынан ғана зейнетақы жарналары ұсталып отырса, енді жұмыс берушілер де өз қаражаты есебінен 5% мөлшерінде қосымша зейнетақы жарнасын аударуға міндетті. Бұл өзгеріс бухгалтерлер үшін еңбекақы қоры бойынша есептеулерді қайта қарауды және қаржылық есептілікті жаңа талаптарға сай бейімдеуді талап етеді.

Сондай-ақ, салық жүктемесінің артуы да елеулі мәселе болып отыр. 2025 жылы әлеуметтік аударымдар (3,5% дан 5%), міндетті зейнетақы жарналары (2.5%) мен әлеуметтік салық мөлшерлемелері (9.5% дан 11%) ұлғайтылды. Сонымен қатар, бірыңғай жиынтық төлем (БЖТ) жүйесі жаңартылып, оның мөлшері қайта қаралды [1].

Азаматтық-құқықтық шарттар (АҚШ) бойынша әлеуметтік аударымдар. Қазақстанда азаматтық-құқықтық шарттар (АҚШ) негізінде жұмыс істейтін жеке тұлғалар бұрын міндетті әлеуметтік аударымдардан босатылған болатын. Алайда, 2025 жылдан бастап жұмыс берушілер АҚШ бойынша жұмыс істейтін жеке тұлғалардың табысынан әлеуметтік аударымдар ұстауға және аударуға міндеттелді.

Бұл жаңашылдық жұмысшылардың әлеуметтік қорғалуын жақсартуға бағытталғанымен, бухгалтерлер үшін қосымша есеп жүргізу қажеттілігін туындатады. Себебі, АҚШ бойынша жұмыс істейтін тұлғалардың табысын есептеу тәртібі еңбек шарттары бойынша жұмыс істейтін қызметкерлерден өзгеше. Осыған байланысты, бухгалтерлер жаңа есептеу әдістерін игеріп, заңнамалық өзгерістерге сай әрекет етуі тиіс.

Егер осы талаптар орындалмаса, кәсіпорындар қаржылық жауапкершілікке тартылып, айыппұл санкцияларына ұшырауы мүмкін. Сондықтан бухгалтерлерге есептілікті дұрыс жүргізу және өзгерістерді уақытылы бақылау маңызды [2].

Салықтық әкімшілендірудің жаңартылған жүйесі (ИСНА). Қазақстанда салықтық есептілікті оңтайландыру және автоматтандыру мақсатында жаңа Интеграцияланған салықтық әкімшілендіру жүйесі (ИСНА) енгізілді. Бұл жүйе Салық төлеушінің кабинеті мен СОНО секілді бұрынғы жүйелерді алмастырып, бірыңғай платформа арқылы салық міндеттемелерін орындауды жеңілдетуді көздейді. ИСНА жүйесінің негізгі артықшылықтары:

- Салықтық есепті автоматтандыру,
- Салық төлемдерін уақытылы бақылау,
- Мемлекеттік органдармен цифрлық өзара іс-қимылды күшейту.

Айыппұл мөлшерінің артуы және әкімшілік жауапкершілік. 2025 жылы Қазақстанда ең төменгі есептік көрсеткіш (ЕТЖ) 3 692 теңгеден 3 932 теңгеге дейін артты. Бұл өзгеріс барлық әкімшілік айыппұлдардың ұлғаюына әкелді.

Сонымен қатар, Әкімшілік құқық бұзушылық туралы кодекске (ӘҚБтК) енгізілген түзетулер бухгалтерлік есепті жүргізу сапасын арттыруға бағытталған. Егер есептілікте қателіктер анықталса немесе құжаттар уақытында тапсырылмаса, айыппұлдар күшейтіледі.

2025 жылы Қазақстандағы бухгалтерлік есеп саласында бірқатар маңызды өзгерістер енгізілді. Бұл өзгерістер салықтық әкімшілендірудің жетілдірілуін,

жұмыс берушілердің міндетті зейнетақы жарналарын енгізуді, азаматтық-құқықтық шарттар бойынша әлеуметтік аударымдардың кеңеюін, есептілік жүйесінің жаңартылуын және айыппұл санкцияларының күшеюін қамтиды. Мұндай реформалар еліміздің қаржылық жүйесін тұрақтандыруға және мемлекеттік бақылауды күшейтуге бағытталғанымен, бухгалтерлер мен кәсіпкерлерге қосымша жүктеме әкеледі [3].

Бүгінде бухгалтерлерге заңнамалық өзгерістерді мұқият бақылау, салықтық және қаржылық есептілікті дәл әрі уақтылы жүргізу, жаңа талаптарға сәйкес кәсіби білімін жетілдіру міндеті тұр. Себебі, есеп-қисаптағы кез келген қателік айыппұлдарға немесе заңды жауапкершілікке әкелуі мүмкін. Сонымен қатар, жаңартылған Интеграцияланған салықтық әкімшілендіру жүйесі (ИСНА) бухгалтерлік есепті цифрландыруды талап етеді, бұл өз кезегінде бухгалтерлерден жаңа бағдарламалық құралдарды меңгеруді және ақпараттық жүйелермен жұмыс істеу дағдыларын арттыруды қажет етеді.

Жаңа өзгерістерге бейімделу үшін кәсіпорындар есеп саясатын қайта қарастырып, салық жүктемесін оңтайландыруға бағытталған шараларды қабылдауы керек. Сондай-ақ, бухгалтерлік кадрлардың біліктілігін арттыру, жаңа технологияларды енгізу және салық органдарымен өзара әрекеттесуді жақсарту маңызды.

Қорыта айтқанда, 2025 жылғы бухгалтерлік есептің өзгерістері Қазақстандағы есеп жүйесін заманауи талаптарға сай жетілдіруге бағытталған. Бұл өзгерістер бухгалтерлерден жоғары кәсібилікті, заңнамалық білімді терең меңгеруді және жаңа технологияларды игеруді талап етеді. Сондықтан кәсіпорындар мен қаржы мамандары заңнамалық реформаларға уақтылы бейімделіп, есептілік сапасын арттыруға ерекше назар аударуы қажет. Мұндай шаралар еліміздегі қаржылық тұрақтылықты сақтап, бизнестің заң аясында тиімді жұмыс істеуіне ықпал етеді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Қазақстан Республикасының Бюджет кодексі. (2025 жылғы өзгерістер мен толықтырулармен). – Нормативтік-құқықтық актілер дереккөзі.
2. Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің 2025 жылғы әлеуметтік аударымдар мен зейнетақы жүйесіндегі өзгерістер туралы материалдары. – ҚР ЕХӘҚМ ресми дереккөзі: <https://www.enbek.gov.kz>
3. ИСНА – Интеграцияланған салықтық әкімшілендіру жүйесі туралы нұсқаулық. – ҚР Мемлекеттік кірістер комитеті, 2025 жыл.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Абдигалиева Н. К.
докторант 1 курса КазНАИУ
Баймолдаева М. Т., к.э.н., ассоц.профессор
кафедры «Учет, аудит и финансы», КазНАИУ

Түйін: Мақалада мемлекеттік басқару жүйесіндегі бюджеттік қаржыландыру әдістері талданады. Қаражатты бөлу түрлері қарастырылып, олардың тиімділігі бағаланады. Қаржылық тетіктердің артықшылықтары, кемшіліктері және жетілдіру бағыттары айқындалады.

Summary: The article analyzes methods of budget financing in the public administration system. Various forms of fund allocation are considered, and their efficiency is assessed. The advantages, disadvantages, and directions for improving financial mechanisms are identified.

Управление финансами государственной бюджетной организации взаимосвязано с функционированием бюджетной системы страны. Достижение необходимых целей в области финансового обеспечения функций органов государственной власти определяется эффективностью функционирования бюджетной системы. Бюджетный риск, связанный с недополучением средств, является важным фактором, снижающим эффективность всего государственного управления в условиях рыночной экономики.

Надлежащий уровень и эффективность управления во многом зависят от форм и методов бюджетного финансирования. В настоящее время существуют следующие концепции организации бюджетного процесса:

- 1) постатейное бюджетирование (управление затратами);
- 2) бюджетирование, ориентированное на результат (программно-целевое планирование);
- 3) финансирование капиталовложений.

Одним из признаков, характеризующих первую модель является то, что распределение средств происходит в зависимости от видов затрат в соответствии с классификацией бюджетных расходов. Как правило, планирование при постатейном бюджетировании происходит на годичный период. Основой данного метода является обоснование потребности в ресурсах с учетом индексации расходов прошлых периодов. Финансирование направляется в зависимости от определенной цели, а перераспределение средств между затратными статьями затруднено либо отсутствует. Ответственность

сотрудников за расходование бюджетных средств минимальная, поскольку они не имеют возможности участвовать в программах по повышению эффективности расходования бюджетных средств.

Для Республики Казахстан наиболее распространенной и актуальной в последние годы стала концепция бюджетирования, ориентированного на результат. Среди основных принципов данной концепции выделяется то, что финансовые ресурсы должны распределяться с учетом и в зависимости от достижения конкретных общественно значимых целей. В то же время важной характеристикой реализации этого метода является проведение мониторинга и контроля за достижением намеченных целей и результатов, а также обеспечение качественного бюджетного планирования и управления.

Суть реформы состоит в переходе от «управления бюджетными ресурсами (затратами)» на «управление результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров. Концепция бюджетирования, ориентированного на результат, состоит в смещении акцентов в сторону бюджетного планирования, когда уже при формировании бюджета формулируются конкретные цели расходов и измеримые индикаторы, которые свидетельствуют о достижении цели. Средствами концепции являются доклады о результатах деятельности главных распорядителей бюджетных средств, программно-целевой метод бюджетного планирования, реестр расходных обязательств и усовершенствованная бюджетная классификация. Использование указанных инструментов способствует достижению наибольшей эффективности и результативности бюджетных расходов.

На практике целесообразность системы бюджетирования, ориентированного на результат, можно объяснить существованием определенных условий:

- 1) ситуация, когда классические методы увеличения эффективности бюджетных расходов почти исчерпали себя и не в состоянии решать проблемы несбалансированности бюджета либо невысокого уровня качества бюджетных услуг;
- 2) ситуация бюджетного кризиса, решение которой предполагает радикальные способы сокращения расходов при сохранении позиций в области достигнутого результата при оказании бюджетных услуг;
- 3) появление требований в экономической и политической сферах, при которых учитываются основные изменения, происходящие в условиях реформирования в РК;
- 4) принятие системы бюджетирования, ориентированного на результат, как способа введения управления по результатам в органах исполнительной власти.

Согласно данной модели, для каждого вида деятельности создается система мероприятий, включающая описание приоритетных направлений, ресурсов, которые необходимы для достижения поставленных целей, а также анализ показателей результативности программы мероприятий и процедур измерения этих показателей. Выделим наиболее существенные преимущества использования концепции бюджетирования, ориентированного на результат, для правительства:

- 1) наличие полной информации о реализации задач и использовании бюджетных средств в различных сферах деятельности государства;
- 2) возможность наиболее оптимального распределения бюджетных средств между статьями расходов в результате получения достоверной и полной информации о результатах реализации приоритетных программ государства;
- 3) возможность оценить и сопоставить ожидаемые результаты нескольких предлагаемых вариантов программ;
- 4) создание системы эффективного контроля за деятельностью ведомств с помощью сравнения достигнутых и намеченных результатов;
- 5) обнаружение неэффективных программ и отмена дублирующих друг друга программ.

Для общества преимущество этой модели заключается в том, что ее применение позволяет понимать цели и задачи правительства, оценивать средства, направленные

на их реализацию, выявлять, насколько поставленные цели отвечают потребностям населения.

Итак, тема бюджетирования, ориентированного на результат, является приоритетной в современных условиях развития экономики государства. Например, новые процедуры закупок товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд способствовали повышению эффективности и прозрачности расходования бюджетных средств. Однако остается ряд существенных проблем управления общественными финансами.

Главные распорядители бюджетных средств имеют недостаточную самостоятельность, а значит, и ответственность при формировании и исполнении бюджетов, что снижает эффективность и результативность бюджетных расходов.

Кроме описанных моделей выделяют финансирование капиталовложений, которое представляет собой обеспечение денежными средствами, предназначенными для создания новых основных фондов или модернизации имеющихся. При этом финансирование капиталовложений означает выделение средств на определенный (ограниченный) перечень объектов, который утверждается Правительством Республики Казахстан.

Анализ указанных методов и направлений реформирования бюджетной системы показал, что современное управление ориентируется как на повышение эффективности среднесрочного планирования, так и на функциональное введение в практику стратегического бюджетирования.

Таким образом, среди существующих форм бюджетного финансирования особое место занимает бюджетирование, ориентированное на результат, заменяющее постатейное бюджетирование. Реализация актуальной концепции позволит достигнуть максимальной открытости бюджетной информации, что, в свою очередь, создаст условия для заинтересованных пользователей оценить, насколько эффективно расходуются деньги налогоплательщиков.

Вместе с тем, адаптированность данного метода к меняющимся экономическим условиям составляет важную особенность — способность к модификации в зависимости от выбора средств и методов реализации бюджетной политики и межбюджетных отношений.

“Управлять предприятием нужно таким образом, чтобы оно достигло поставленных целей в меняющихся условиях внешней среды, не теряя устойчивости. Как правило, цели перед предприятием ставят его владельцы. Заключаются они в получении прибыли, в росте продаж и захвате определенной доли рынка. Либо в повышении эффективности бизнес-процессов и увеличении стоимости компании. Одно из условий эффективности системы планирования — взаимосвязь стратегических целей компании с долгосрочными и краткосрочными планами.

Долгосрочное планирование — это общий прогноз деятельности предприятия на 3-5 лет, постановка показателей достижения стратегических целей, планирование инвестиций и источников их финансирования.

Краткосрочное планирование — детальный прогноз всех сфер деятельности предприятия на ближайший год, квартал, месяц и даже неделю, составленный в виде бюджетов.

Следовательно, управлять предприятием нужно так, чтобы сохраняя устойчивость одних показателей деятельности (производительности труда, торговой наценки и пр.), добиваться роста других показателей: объемов продаж, активов предприятия, прибыли. Руководителям жизненно важно понимать, что относится к этим ключевым показателям. Какие их оптимальные и минимально допустимые значения на данном этапе деятельности компании. Какие ресурсы и когда понадобятся предприятию, чтобы предвидеть неблагоприятные ситуации, анализировать и упреждать возможные риски, добиваться эффективного использования привлеченных, заемных средств. Для этого и существует бюджетирование — система комплексного, «сквозного» планирования, анализа и контроля деятельности предприятия, поставленная на регулярную основу”. Чтобы система бюджетирования работала эффективно, ее построение нужно начинать не только с целей и задач бюджетного управления.

Но также важно определить: систему сбалансированных показателей, по которым можно будет оценить результаты бюджетирования; финансовую структуру и бюджетную модель; ответственных за исполнение бюджетов в ЦФО (Центрах финансовой ответственности); структуру бюджетов; регламент процессов бюджетирования; схемы мотивации исполнителей. Если же изначально непонятно, какие задачи руководство компании собирается решать с

помощью бюджетирования и на основании чего планируют принимать управленческие решения — система бюджетов будет малоэффективна или вовсе не сможет работать.

По каким причинам финансовое управление может давать сбой и когда необходим анализ всей системы бюджетирования? - Анализ системы бюджетирования в компании проводится, если предприятие не достигает поставленных целей. А данные в бюджетах не могут предоставить факторный анализ причин этого. Во многих компаниях есть 2 распространенные проблемы в бюджетном управлении: отсутствие связи между долгосрочным и краткосрочным планированием.

При текущем планировании деятельности на ближайший год не учитываются долгосрочные цели компании, маркетинговые исследования рынка. Прогноз делается только на основании статистических данных прошлых периодов и на ничем не обоснованных эмоциях сотрудников. Отсутствие бюджетирования по количественным показателям деятельности — когда бюджеты строятся только по денежным показателям. Отсюда в бюджетах может присутствовать недостаточная обоснованность прогнозных денежных сумм, и недостаточная взаимосвязь с маркетинговыми и производственными планами предприятия. Чтобы не допустить этого, к бюджетному управлению необходимо подходить системно.

Бюджетирование не должно быть зоной ответственности только финансового руководителя, так как это — связующий процесс взаимодействия всех ключевых сотрудников и руководителей ЦФО компании. Финансовый руководитель, кроме разработки бюджета своего финансового департамента, должен выступать координатором процесса и интегратором всех бюджетов в сводный бюджет компании. По словам эксперта, для практического внедрения системы бюджетирования на предприятии также необходимы такие обязательные компоненты, как методология, учетные системы, организационно-финансовая структура и программное обеспечение.

Главный метод анализа системы бюджетирования — это аудит, подразумевающий сравнение установленных регламентов, в частности, положения о бюджетировании, с реальными действиями людей. Сплошь и рядом встречается ситуация, когда регламенты лежат «мертвым грузом», а компании ставят перед собой совершенно нежизнеспособные планы. При этом, ошибки, как правило, исправляются в пожарном порядке — вот здесь и сейчас нас беспокоит конкретный документ или статья расходов. И подход такой: давайте мы это приведем в порядок, а потом, может быть, подумаем над первопричинами возникновения проблемы.

Аудит системы бюджетирования состоит из двух компонентов.

1. Работа с документами — анализ положений о бюджетировании, финансовой структуре, бизнес-процессов и пр.

2. Глубинные интервью с людьми, которые занимаются формированием бюджетов. В итоге — либо приводим в соответствие регламентам действия

сотрудников, либо даем рекомендации по приведению положений в соответствие с реалиями.

Оценки эффективности бюджета бывают количественными и качественными. И более важные тут качественные оценки, они не измеряются конкретными цифрами. Из количественных можно отметить разве что скорость — бюджет до пятого числа, следующего за отчетным периодом. Конечно, можно анализировать и отклонение бюджета от бухгалтерского учета. Однако понять это можно только с задержкой в несколько месяцев. В этом случае отчет о подобных отклонениях рискует стать своего рода свидетельством о смерти компании, когда уже невозможно что-то сделать с этими отклонениями.

При диагностике системы бюджетирования обычно рассчитывают эффективность разработанных бюджетов, успешность их выполнения и затраты на их разработку. Оценивают качество информации, используемой при составлении бюджетов, а также обоснованность и реалистичность бюджетных показателей. Посмотрим на примере, как может выглядеть анализ бюджетирования в торговой компании, где ведут 2 группы бюджетов: финансовый и операционный.

Система бюджетов в торговой организации

Операционный бюджет	Финансовый бюджет
Бюджет продаж	Прогнозный отчет о финансовых результатах
Бюджет на закупки	Прогнозный бухгалтерский баланс
Бюджет затрат на оплату труда	Бюджет денежных средств
Бюджет административных затрат и расходов на сбыт	

Продиагностировать такую систему бюджетирования можно по двум направлениям: 1. эффективность разработанных бюджетов — тут необходимо проанализировать, насколько успешно будет работать компания при достижении запланированных показателей;

2. анализ организации процесса бюджетирования — оценить, насколько целесообразна разработка бюджетов на предприятии.

Вначале нужно рассчитать эффективность отдельно каждой группы бюджетов:

- операционный бюджет — по показателям рентабельности финансовых планов продаж, закупок, административных расходов и пр.;
- финансовый бюджет — на основе показателей прибыльности, коммерческой рентабельности, оборачиваемости денежных средств, финансовой устойчивости, ликвидности, и т.д.

Показателями эффективности бюджетирования в торговой организации может быть прибыльность товарооборота, денежных средств и капитала. Чтобы

рассчитать целесообразность самого процесса бюджетного управления, нужно посмотреть, сколько времени потратили сотрудники на бюджетирование и какую долю их заработная плата занимает в ФОТ (Фонде оплаты труда). А также сравнить отклонение фактических показателей от запланированных, чтобы понять насколько все эти затраты были оправданы. Кто обычно занимается анализом системы бюджетирования в компании и какие решения принимаются по итогам такого анализа? - Как правило, анализ системы проводит финансовый директор. Или может быть бюджетный контролер, если это крупная компания. Анализ проводится на соответствие действующей системы бюджетирования установленным требованиям. По итогам анализа принимаются решения о возможной доработке структуры бюджетов, методики планирования показателей, учетной системы — например, введение новых аналитик для корректности проведения план-факт анализа. А также решается, что нужно изменить в финансовой структуре ЦФО, в зонах ответственности ключевых сотрудников и т.д. Как правило, все изменения и улучшения вносятся в систему бюджетирования перед началом бюджетного процесса следующего периода. Оформляются внутренними распорядительными документами, с которыми должны быть ознакомлены все участники бюджетного процесса.

Использованная литература:

1. Кувалдина, Т.Б., Батракова О.С. Бюджетирование, ориентированное на результат, в системе управления государственными финансами // Публичное управление и общественные финансы.— 2013.— № 4.— с. 55–59.
2. Макашина, О.В. Бюджетирование, ориентированное на результат // Вестник ИГЭУ.— 2008.— Вып. 1.— с. 23–28.
3. Карепина О.И., Меликсетян С.Н. Бюджетное финансирование и контроль эффективности расходов в учреждениях культуры. 2017г. – 37
4. Сарычева М.А., Титова Н.Ю. Анализ финансирования деятельности бюджетных учреждений. 2018г. 45-50
5. finacademy.net

ЕЛДЕГІ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІҢ БҮГІНГІ ТАҢДАҒЫ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Бейсекова Ж.Ы. – э.ғ.к., Қазақ ұлттық аграрлық зерттеу университеті
«Есеп, аудит және қаржы» кафедрасының меңгерушісі (Алматы қаласы)

Күншығарова Л.Ш. – э.ғ.к., Халықаралық транспорттық – гуманитарлық
университет «Экономикалық пәндер» кафедрасының қауымдастырылған
профессоры (Алматы қаласы)

Елубаева А.С. – Қазақ ұлттық аграрлық зерттеу университеті «Есеп,
аудит және қаржы» кафедрасының аға оқытушы (Алматы қаласы)

Резюме. В статье рассматриваются факторы, создающие благоприятные условия для развития бизнеса в стране с отражением главной цели малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан. Кроме того, были обсуждены состояние развития предпринимательства в настоящее время, проанализированы статистические показатели по малому предпринимательству Республики Казахстан, т. е. по регионам Республики Казахстан, индекс надежности предпринимательства, структура выпуска продукции субъектов малого предпринимательства по отраслям деятельности в стране. Для нашей страны будет хорошим достижением, для чего будут приняты различные программы, проводятся мероприятия. В целом развитие малого бизнеса создает благоприятные условия для развития экономики: в обществе развивается конкурентная среда, созданы дополнительные рабочие места, расширяется потребительский сектор.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, развитие бизнеса, индекс делового доверия, экономическое развитие, борьба с мировым кризисом.

Summary. The article discusses the factors that create favorable conditions for business development in the country, reflecting the main goal of small and medium-sized businesses in the Republic of Kazakhstan. In addition, they discussed the state of the development of entrepreneurship at the present time, analyzed the statistical indicators on small business in the Republic of Kazakhstan, i.e., by regions of the Republic of Kazakhstan, the reliability index of entrepreneurship, the structure of the output of small businesses by industry in the country. It will be a good achievement for our country, for which various programs will be adopted and events are held. In general, the development of small business creates favorable conditions for the development of the economy: a competitive environment is developing in society, additional jobs have been created, and the consumer sector is expanding.

Key words: small and medium business, business development, business confidence index, economic development, fighting the global crisis.

Шағын және орта кәсіпорындар дамыған елдердегі барлық компаниялардың басым көпшілігін құрайды, осының арқасында тиісті елдердің экономикалық әл-ауқаты қамтамасыз етілетіндігі жалпыға белгілі. Шағын және орта бизнестің (ШОБ) жетекші елдердегі жағдайы - нарықтық қатынастар неғұрлым дамыған елдерге бәсекелестіктің орта нәтижесі.

Қазір біздің елімізде бизнестің дамудың бұрын – соңды болмаған қолайлы ахуалы туып отыр. Бұған аталмыш салаға айрықша көңіл бөліп отыруы сол арқылы республикадағы банктердің оны қаржыландыруды жақсы жолға қоюы тікелей мұрындық болуда. Былай болатыны, Мемлекет басшысы шағын және орта бизнестің кез келген елдің экономикалық жағынан өсуі мен өркендеуінің негізі екенін өте жақсы біледі. Ал бұл тектес кәсіпорындар өз ретінде орасан зор ақша айналымы мен жұмыс орындарын жасап қана қоймайды, сонымен қатар өндіріске жаңа технологияны бірінші енгізіп, бизнесті жүргізудің соңғы тәсілдеріне батыл қол создырады.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың басты мақсаты — ел экономикасын қарышты дамытып, халық қажеттілігін қанағаттандыру, сонымен қатар нарыққа өтімді тауар жіберу. Жалпы елімізде шағын және орта кәсіпкерлік дамыса, қоғамда бәсекелестік те дамиды, қосымша жұмыс орындары ашылып, тұтыну секторы да кеңейеді.

Зерттеу әдістері

Зерттеудің теориялық және әдіснамалық негізі ретінде жергілікті және шетелдік ғалымдардың жұмыстары, көзқарастары мен зерттеулер қарастырылды. Мақаланы орындау барысында сандық және сапалық зерттеу әдістері қолданылды. Теориялық ережелерді негіздеу жалпы ғылыми әдістер мен тәсілдерді, талдау және синтездеу әдісін, жүйелі және кешенді тәсілдерді қолдану негізінде жүзеге асырылды, ресми статистикалық материалдар мен интернет желісінің ақпараттық әлеуетінен жеке бақылаулардың қорытынды деректері қарастырылды.

Мәселені (проблеманы) тұжырымдау.

Шағын кәсіпкерлік халық шаруашылығының барлық салаларын, яғни, құқықтық, қаржы, әлеуметтік-экономикалық мәселелерді қамтитындықтан, болашақта ел дамуының қайнар көзі деп айтуға болады. «Қазіргі уақытта нарықтық қатынастар жүйесінде кәсіпорындар келесідей айрықша ерекшеліктерімен сипатталады, мөлшері, жұмыс істеушілер саны, қай салаға жататындығы, негізгі және айналым қорларының құны, шығарылатын өнім көлемі.

Қазіргі кезде елімізде бизнесті дамытудың бұрын – соңды болмаған қолайлы ахуалы туып отыр. Бұл салаға айрықша көңіл бөліп отыруы сол арқылы республикадағы банктердің оны қаржыландыруды жақсы жолға қоюы тікелей мұрындық болуда.

Бұл ретте кәсіпорындардың үш түрін бөліп көрсетуге болады: ірі, орта және шағын. Олардың кешені бірін-бірі толықтыра отырып, экономиканың тұтас ағзасын құрайды.

Ірі кәсіпорындар – нарыққа негізгі өнім шығарушылар болып табылады. Ірі кәсіпорындар – экономика «қаңқасы», экономикалық тұрақтылықтың базисі. Шағын және орта кәсіпорындар, үнемі жаңарып тұратын номенклатурасымен және ассортиментімен, аз ғана партияда өнім дайындау, шектеулі тұтынушылар жағдайында елеусіз материалдар мен шикі затты қолдану қажет болған жағдайда пайда болады. Сонымен, шағын кәсіпорындар нарықтың салыстырмалы толған кезінде жекелеген тапсырыстарды есепке алып өнімді аяқтайды, яғни ұсақ-түйек өнімдер өндіріледі. Сонымен қатар, шағын кәсіпорындар қызметтің барлық саласында нөлдік нәтиже алумен байланысты жоғары тәуекелге ие болып табылады. Бұл – әрі инновациялық қызмет, әрі жаңа технологияны игеру.

Шағын кәсіпорындардың капиталымен тәуекел, іріге қарағанда қоғамға аз шығындар алып келеді, сондықтан мемлекет шағын кәсіпорындарды құру және дамыту үшін арнайы жеңілдіктер тәртібін тағайындау керек.

Сондай-ақ шағын бизнес сферасына өздерінің тәуелсіз меншігі бар, шаруашылық еркіндікке ие және өз қызметі сферасында үстемдік етпейтін фирмалар жатады. Көптеген шетелдік зерттеулер шағын кәсіпорындарға 500 адамнан аспайтын жұмысшылары бар және сату көлемі 20 млн. доллардан аспайтын фирмаларды жатқызады.

Зерттеу нәтижелері

«Шағын және орта бизнес – тұрақты азаматтық қоғамның діңгегі. Барша Қазақстандықтардың әл – ауқатының көтерілуі оның дамуымен тығыз байланысты. Статистика агенттігінің 2024 жылдың 1 ақпандағы мәліметі бойынша, қазіргі таңда елімізде- 1 593 637 шағын және орта кәсіпкерлер екендігін көрсетеді, оның 24%- заңды тұлғалары, 62%- дара кәсіпкерлер, 14%- шаруа қожалықтары болып тіркелген екен. Сондай-ақ, оның ішінде: жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілерінің барлығы- 1 325 615, оның ішінде: заңды тұлғалары- 20%, дара кәсіпкерлер- 64%, шаруа қожалықтары- 16% құрап отырғандығын келесі 1-кестеден көруге болады.

Кесте 1

Қазақстан Республикасы аймақтары бойынша ШОК субъектілерінің саны

2024 жылғы 1 ақпанға ШОК субъектілерінің саны								
Көрсеткіштер	Тіркелген ШОК субъектілерінің барлығы	Оның ішінде			Жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілерінің барлығы	Оның ішінде		
		ШОК тұлғалары	дара кәсіпкерлер	шаруа немесе фермер қожалықтары		ШОК тұлғалары	дара кәсіпкерлер	шаруа немесе фермер қожалықтары
Қазақстан Республикасы	1593 637	38741 0	98492 5	221 302	1325 615	263 925	848 134	213 556
Ақмола	53 471	10 616	36 842	6 013	44 867	7 891	31 370	5 606
Ақтөбе	68 816	15 453	46 505	6 858	59 403	11 041	41 643	6 719
Алматы	142 626	17 961	75 923	48 742	122 075	12 085	64 442	45 548
Атырау	57 388	10 953	43 546	2 889	49 838	7 978	39 050	2 810
Батыс Қазақстан	50 269	8 625	33 861	7 783	42 589	6 382	28 800	7 407
Жамбыл	84 529	9 570	56 106	18 853	70 119	6 644	45 280	18 195
Қарағанды	102 000	25 656	65 605	10 739	87 625	18 343	58 826	10 456
Қостанай	60 422	11 074	43 020	6 328	51 812	8 187	37 555	6 070
Қызылорда	52 130	7 752	35 617	8 761	46 161	5 651	32 019	8 491
Маңғыстау	60 969	13 810	44 643	2 516	52 902	9 138	41 296	2 468
Павлодар	52 538	13 465	35 513	3 560	45 033	10 146	31 473	3 414
Солтүстік Қазақстан	34 948	7 574	22 580	4 794	29 863	5 498	19 802	4 563
Түркістан	148 251	11 330	65 371	71 550	141 871	8 463	62 084	71 324
Шығыс Қазақстан	102 220	16 809	68 141	17 270	86 973	11 886	58 880	16 207
Нұр-Сұлтан қаласы	167 277	68 903	98 032	342	134 089	48 233	85 606	250
Алматы қаласы	276 102	116 796	158 221	1 085	191 126	71 795	118 488	843
Шымкент қаласы	79 681	21 063	55 399	3 219	69 269	14 564	51 520	3 185
Дереккөз: Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі статистика деректерінен алынған								

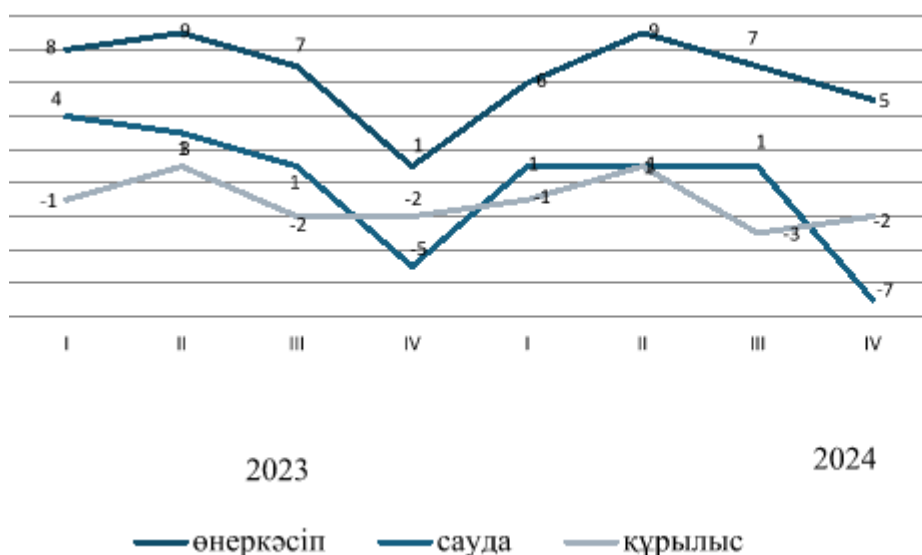
Бұл — біздің елдің жетістігі, жылдан жылға кәсіпкерлік қызметті дамытып, халықтың сұранысын толығымен қамтамасыз ететін, отандық өнімдер өндіретін кәсіпорындар ашу біздің еліміз үшін жақсы жетістік болмақ. Сонымен қатар, мұндай шағын бизнес субъектілерін ашу, халықты жұмыспен қамтып, еліміздің тұрғындарының әлеуметтік жағдайын жақсарту мақсатында жұмыссыздық және инфляцияға тежеу болады деген ойдамыз. Жалпы еліміз ұстанып отырған саясат

бойынша алып қарайтын болсақ, әсіресе қазіргі кездегі жаһандық дағдарыс жағдайында жұмыссыздықты жоюдың жолы кәсіпкерлікті дамыту болып табылмақ. Кіші және орта кәсіпорындарың ашылуы халықты жұмыссыздық процесінен аз да болса айықтырмақ. Жұмыссыздық деңгейі төмендесе, халықтың әлеуметтік жағдайы да жақсарады, сонымен қатар инфляция процесі төмендейді.

Кесте 2

Кәсіпкерліктің сенімділік индексі

Көрсеткіштер	Өнеркәсіп	Сауда	Құрылыс
2023 жыл			
I тоқсан	+8	+4	-1
II тоқсан	+9	+3	+1
III тоқсан	+7	+1	-2
IV тоқсан	+1	-5	-2
2024 жыл			
I тоқсан	+6	+1	-1
II тоқсан	+9	+1	+1
III тоқсан	+7	+1	-3
IV тоқсан	+5	-7	-2



Дереккөз: Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі статистика деректерінен алынған

2024 жылғы IV тоқсанда сұралған өнеркәсіп кәсіпорындарының іскерлік белсенділігін сипаттайтын кәсіпкерліктің сенімділік индексі (+5%) құрады.

2024 жылғы IV тоқсанда 81% өнеркәсіп кәсіпорындарының басшылары өз экономикалық жағдайын «жақсы» және «қанағаттанарлық» деп сипаттаған.

Ағымдағы уақытпен салыстырғанда 73% кәсіпорын өзінің қаржылық – шаруашылық қызметінің өзгеріссіз қалуын, 11% - жақсаруын және 10% - нашарлайтындығын күтеді.

2024 жылғы IV тоқсанда сұралған сауда кәсіпорындарының іскерлік белсенділігін сипаттайтын кәсіпкерліктің сенімділік индексі (-7%) құрады.

2024 жылғы IV тоқсанда 75% сауда кәсіпорындардың басшылары өз экономикалық жағдайын «жақсы» және «қанағаттанарлық» деп сипаттаған.

Сұралған құрылыс ұйымдарының іскерлік белсенділігін сипаттайтын кәсіпкерліктің сенімділік индексі 2024 жылғы IV тоқсанда өткен 2024 жылғы III тоқсанмен салыстырғанда 1 пайыздық тармаққа көбейіп (-2%) құрады.

2024 жылғы IV тоқсанда 79% құрылыс кәсіпорындарының басшылары өз экономикалық жағдайын «жақсы» және «қанағаттанарлық» деп сипаттаған.

Елдегі экономикалық қызмет түрлері бойынша шағын және орта кәсіпкерлік тұлғаларының өнім шығарылымының құрылымының пайыздық үлесін (1-суреттен) көруге болады:



Сурет 1- Экономикалық қызмет түрлері бойынша ШОК субъектілерінің өнім шығарылымының құрылымы

Елімізде кәсіпкерлікті дамыту бағдарламасы «Бизнестің жол картасы – 2024» бойынша жұмыстар да атқарылып жатыр. Бұл бағдарламаның мақсаты — аймақтарда кәсіпкерліктің жаңа жүйесін дамыту есебінен тұрақты жұмыс орындарын ашу. Бұл бағдарламада жүзеге асырылуы тиіс мәселелер:

- Несиелер бойынша пайыздық ставкаларды субсидиялау;
- Шағын орта бизнеске несиелерді ішінара кепілдендіру;
- Бизнес жүргізуге сервистік қолдау білдіру;
- Мамандарды қайта даярлау және біліктілігін арттыру, жастар тәжірибесі.

«Бизнестің жол картасы – 2024» бағдарламасы кәсіпкерлер мен инвесторлар үшін шикізаттық емес жобаларды қаржыландыру жөнінен жаңа мүмкіндіктер ашты. Олардың қатарында: - шағын және орта кәсіпкерлік еліміздегі жұмыссыздықты азайтудың негізгі нысаны.

Мемлекет тарапынан қаржы-несиелік және инвестициялық климат жасалып, шағын және орта кәсіпкерлікке қаржы-несиелік және инвестициялық тұрғыдан қолдау жүргізілуде.

Шағын және орта кәсіпкерлікті жетілдіру жолында «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры қызмет атқарып жатыр.

- Ауылдық жерлерде шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға көңіл бөлінуде. Бұл шараларды «Ауыл шаруашылықты қаржылық қолдау қоры» АҚ, «Казагрофинанс» АҚ, «Продкорпорация» АҚ жүзеге асыруда.

Еліміздегі шағын кәсіпкерлікті әлем тәжірибесіне сүйене отырып, дамытқан дұрыс деп тұжырымдаймыз:

- пайызы төленбейтін қарыздар беру (Швеция);
- кәсіпкерлік

саласында жаңалықты енгізуге кеткен шығындардың 50 %-ын өтейтін қайтарымсыз ссуда беру (Германия);

- жаңалық ойлап тапқан жеке адамдар үшін мемлекеттік салымды азайту (Австрия, Германия, АҚШ және т.б.);

- егер жаңалық энергияны үнемдеуге байланысты болса, мемлекеттік салым төлейтін уақытты ұзарту немесе одан мүлдем босату (Австрия);

- ойлап тапқан жеке адамдардың өтінішімен іс-қағаздарын тегін толтыру, патенттік тексерістен өткендерге тегін қызмет көрсету, салымдарды төлеуден босату (Нидерланды, Германия).

Міне, жоғарыда көріп отырғанымыздай, шет мемлекеттердің тәжірибесі осындай кәсіпкерлікке демеу болатын негізгі факторларды ашып көрсетеді. Шетел тәжірибесінен үлгі алып, оны одан әрі дамытатын болсақ, біз кәсіпкерлікті аяғынан тік тұрғызып, ел экономикасын елеулі дамыта алар едік.

Қорытынды

Жалпы шағын бизнестің дамуы экономиканың дамуына жағымды жағдай қалыптастырады: қоғамда бәсекелестік орта дамиды, қосымша жұмыс орындары ашылып, тұтыну секторы кеңеймек. Шағын кәсіпорындар қоғамдық өндіріс үрдісіне жаңа құндылықтар жасайтын ұлттық табысты арттырып, қосымша еңбектің түрін қосады. Шағын кәсіпкерлік халық шаруашылығының барлық салаларында қызмет ете отырып, экономикалық ұйымдастыру, құқықтық, қаржы, әлеуметтік мәселелерді қамтитындықтан, болашақта еліміздің дамуының қайнар көзі болып табылмақ. Қорытындылай келе, шағын кәсіпкерліктің экономика жағдайын дамытудағы негізгі фактор екенін дәлелдей келе, кәсіпкерлік модельді ұстану қажеттігін баса айтқымыз келеді. Осы тұрғыда мемлекет кәсіпкерлік белсенділікті тиімді, әрі лайықты ынталандыру әдістерін қарастырғаны жөн.

Қолданылғын әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуы/ Шағын және орта кәсіпкерлік. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі статистика комитеті. Нұр Сұлтан 2024.

2. Әділет. ҚР нормативтік құқықтық актілерінің ақпараттық-құқықтық жүйесі / adilet.zan.kz/kaz.
3. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің ресми сайты <https://stat.gov.kz/official/dynamic> (қаралған күні: 15.07.2024)
4. Кошимова М.А. Экономика малого и среднего бизнеса, учебное пособие / Алматы 2016.
5. Стратегический план развития страны до 2025 года / https://primeminister.kz/ru/page/view/strategicheskii_plan_razvitiya_kazahstana_do_2025_goda
6. Итоги 2023 госпрограммы «Цифровой Казахстан» <https://zerde.gov.kz/press/news/itogi-2018-gosprogrammy-tsifrovoy-kazakhstan/>
7. «Бизнестің жол картасы-2024» бизнесті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1800000522> (қаралған күні: 19.05.2024)
8. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлік / Статистикалық буклет. Интернет-ресурс: <http://stat.gov.kz>
9. Назарова, Г. Н. ҚР шағын және орта бизнесі даму тенденциялары / Г. Н. Назарова, Руслан Төлегенов. // Молодой ученый. - 2018. -№ 5.1 (191.1). - С. 62-65.
10. Р.Шоқан Өңірлердегі шағын және орта кәсіпкерліктің даму белсенділігін зерттеу// Экономика и статистика, №4/2019, Нур-Сұлтан 2019
11. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. - М.: Юстицинформ, 2009. - 512 с.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ – СИНЕРГИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ СДЕЛОК

Н.К. Нарбеков, Д.Х. Турсун, Университет Нархоз, 3 курс, специальность «6В04103-Бакалавр делового администрирования в области финансов», Алматы
Джарикбаева Д.Т., PhD, ассоциированный профессор, Алматы

Түйін: Мақалада компаниялардың бірігуі мен жұтылуының (M&A) теориялық және тәжірибелік қырлары зерттеліп, мәмілелердің тиімділігі мен синергия мәселелеріне ерекше назар аударылған. Компаниялардың сәтті (Facebook-Instagram) және сәтсіз (AOL-Time Warner) бірігу мысалдары негізінде мәмілелердің нәтижесіне әсер ететін факторларға талдау жасалды. Жүргізілген зерттеу нәтижесінде бизнес интеграциясының табыстылығын арттыру және жоспарланған синергетикалық нәтижелерге қол жеткізу бойынша нақты ұсыныстар берілді.

Түйінді сөздер: M&A, синергия, тиімділік, интеграция, қаржылық талдау.

Summary: The article explores theoretical and practical aspects of mergers and acquisitions (M&A), focusing specifically on synergy and evaluation of the effectiveness of these transactions. Through case studies of successful (Facebook-Instagram) and unsuccessful (AOL-Time Warner) corporate mergers, factors influencing the outcome of M&A deals are analyzed. Based on the analysis conducted, recommendations are proposed to improve the likelihood of successful business integration and achieving the anticipated synergetic effect.

Keywords: M&A, synergy, efficiency, integration, financial analysis.

Слияния и поглощения (M&A) сегодня выступают одним из наиболее распространённых инструментов корпоративного роста и развития бизнеса, позволяя компаниям быстро увеличить рыночную долю, оптимизировать издержки и повысить конкурентоспособность на мировом рынке [1]. Однако, несмотря на значительное количество сделок, далеко не все слияния и поглощения приводят к ожидаемым положительным результатам. На практике около половины сделок M&A не оправдывают ожиданий инвесторов и акционеров из-за недостаточно точной оценки синергетического эффекта и ошибок при интеграции компаний [2].

Цель данного исследования – изучить синергетические эффекты в сделках слияний и поглощений, определить факторы, влияющие на успешность сделок, и разработать рекомендации по повышению эффективности интеграции бизнеса. Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи: изучить теоретические аспекты сделок M&A и типы синергии, провести анализ успешных и неудачных примеров сделок (на примере приобретения Instagram компанией Facebook и слияния AOL с Time Warner), выявить ключевые причины успеха и неудач, а также предложить практические рекомендации бизнесу и инвесторам для минимизации рисков и максимизации выгод от сделок.

В рамках работы использовались методы качественного и количественного анализа. В теоретической части применялся анализ литературных источников, включающий монографии и научные статьи авторитетных исследователей в области корпоративных финансов и стратегического менеджмента [3]. Практическая часть выполнена с использованием методов финансового анализа, таких как дисконтирование денежных потоков (DCF), оценка финансовых мультипликаторов (EV/EBITDA, P/E), а также сравнительный анализ ключевых финансовых показателей компаний до и после сделок.

Слияния и поглощения (M&A, от англ. mergers and acquisitions) представляют собой сделки по объединению компаний, сопровождающиеся перераспределением активов, управлением и контролем бизнеса. Основная цель таких сделок – это увеличение рыночной доли, рост конкурентоспособности и получение синергетического эффекта, который проявляется в превышении суммарной стоимости объединённой компании над стоимостью отдельных организаций до объединения [1].

Сделки M&A классифицируют по нескольким критериям: по характеру объединения – горизонтальные, вертикальные и конгломератные; по способу финансирования – денежные, долевые и смешанные; по степени согласия – дружественные и враждебные; а также по юридической форме – собственно слияния, поглощения, консолидации и разделения бизнеса [3]. Например, горизонтальные слияния происходят между конкурентами в одной отрасли, вертикальные – между компаниями на разных этапах производственной цепочки, а конгломератные объединения предполагают интеграцию компаний из совершенно разных отраслей бизнеса, что позволяет снизить рыночные риски за счет диверсификации. Правильный выбор типа сделки и эффективная её реализация являются ключевыми условиями для достижения ожидаемого результата от объединения компаний (Рисунок 1).

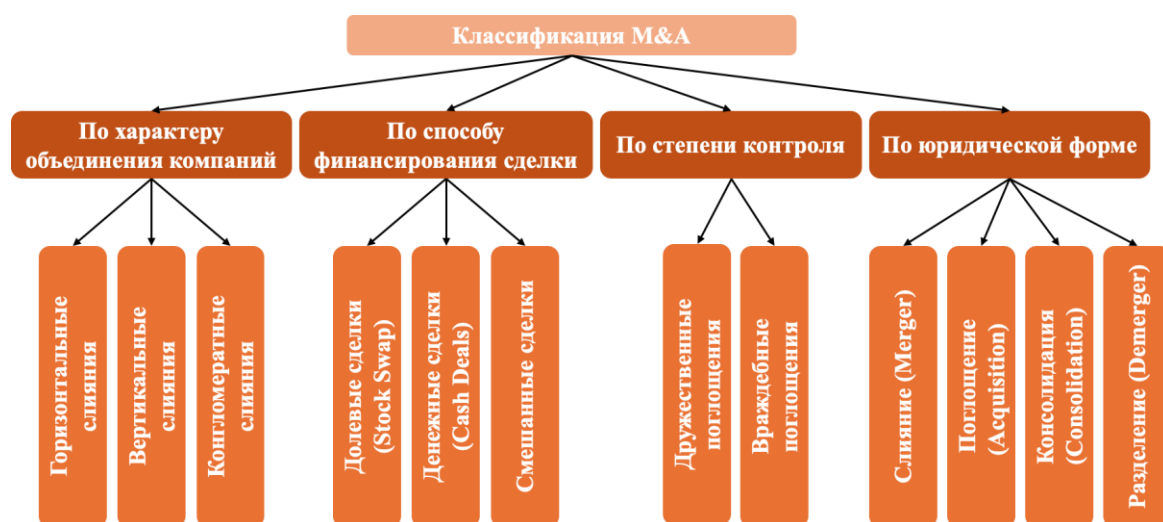


Рисунок 1 – Классификация M&A. Примечание: составлено авторами

Синергия представляет собой ключевой мотив сделок M&A и подразумевает, что общая стоимость объединённых компаний превосходит сумму их индивидуальных стоимостей до объединения. Различают несколько

видов синергии: операционную, финансовую, управленческую и рыночную [1]. Операционная синергия возникает за счёт сокращения издержек и оптимизации бизнес-процессов, финансовая синергия связана с улучшением доступа к капиталу и снижением стоимости финансирования, управленческая синергия – с внедрением эффективных практик управления и привлечением высококвалифицированного менеджмента, а рыночная – с увеличением рыночной доли и усилением конкурентных позиций [3].

Эффективность сделки M&A во многом зависит от успешной реализации запланированного синергетического эффекта. Если компании сумели грамотно интегрировать свои ресурсы и процессы, то сделка приводит к росту рыночной капитализации и повышению доходности бизнеса. Напротив, ошибки при оценке и реализации синергии, такие как завышенные ожидания и неэффективная интеграция, могут привести к снижению стоимости компании, убыткам и потере конкурентных преимуществ, что подтверждается многочисленными примерами из корпоративной практики, например неудачным объединением AOL и Time Warner [4].

Сделка по приобретению Instagram компанией Facebook в 2012 году стала одним из наиболее удачных примеров в истории M&A. Несмотря на краткосрочное падение прибыли в 2012 году, уже к 2013 году наблюдается восстановление и рост ключевых финансовых показателей. Согласно данным Таблицы 1, рыночная капитализация Facebook выросла с 65 млрд долларов в 2011 году до 119 млрд в 2013 году. Чистая прибыль увеличилась с 53 млн в 2012 году до 1,5 млрд долларов в 2013 году, а рентабельность собственного капитала (ROE) поднялась с 0,5% до 9,7% [2]. Эти изменения свидетельствуют об успешной интеграции Instagram в бизнес-модель Facebook и реализации синергетического эффекта за счёт расширения аудитории и рекламных возможностей. Устойчивый рост выручки, снижение долговой нагрузки (D/E с 0,29 до 0,16) и восстановление рентабельности продаж (ROS с 10,6% до 35,6%) подтверждают, что сделка обеспечила стратегическое усиление позиций компании [3] (Таблица 1).

Таблица-1 Ключевые финансовые показатели компании Facebook за 2011, 2012 и 2013 годы

Показатели в млн	2011	2012	2013
P (Капитализация)	65000	104000	119000
E (Чистая прибыль)	1000	53	1500
P/E	65	1962	79
S (Выручка)	3711	5089	7872
P/S	17,5	20,4	15,1
B (балансовая стоимость)	4899	11755	15470
P/B	13,3	8,8	7,7

D (обязательства)	1432	3348	2425
E (Собственный капитал)	4899	11755	15470
D/E	0,29	0,28	0,16
ROA	15,8%	0,4%	8,4%
ROE	20,4%	0,5%	9,7%
ROS	47,3%	10,6%	35,6%

В противоположность этому, слияние AOL и Time Warner, завершённое в 2001 году, рассматривается как одна из самых неудачных сделок в истории. Согласно Таблице 3, рыночная капитализация объединённой компании сократилась с 350 млрд долларов в 2000 году до 20 млрд в 2002 году. Убыток в 2002 году составил рекордные -98,7 млрд долларов, а показатели доходности активов (ROA) и капитала (ROE) стали резко отрицательными: -85,5% и -186,9% соответственно. Рентабельность продаж (ROS) обвалилась до -97,3%, что свидетельствует о коллапсе операционной деятельности [4]. Несмотря на рост выручки в абсолютных значениях, мультипликаторы (P/E, P/S и P/B) стремительно падали, отражая потерю доверия инвесторов и неэффективность объединённого бизнеса. Причины провала включали завышенные ожидания от синергии, культурные конфликты между структурами, а также стратегическую несогласованность [1] (Таблица 2).

Таблица-2 Ключевые финансовые показатели компании AOL Time Warner за 2000, 2001 и 2002 годы

Показатели в млн	2000	2001	2002
P (Капитализация)	350 000	120 000	20 000
E (Чистая прибыль)	1 121	-4 934	-98 696
P/E	312,2	-24,3	-0,2
S (Выручка)	7 605	37 166	40 961
P/S	46,0	3,2	0,5
B (балансовая стоимость)	10 827	208 504	115 450
P/B	32,3	0,6	0,2
D (обязательства)	4 049	56 477	62 633
E (Собственный капитал)	6 778	152 027	52 817
D/E	0,6	0,4	1,2
ROA	10,4%	-2,4%	-85,5%
ROE	16,5%	-3,2%	-186,9%
ROS	23,2%	0,3%	-97,3%

Сравнительный анализ этих двух кейсов демонстрирует, что успешность сделок M&A зависит не только от размера компании и стоимости сделки, но в

первую очередь от стратегической совместимости, реалистичной оценки синергии и качества пост-сделочной интеграции.

Слияния и поглощения являются мощным инструментом стратегического развития бизнеса, однако их успешность зависит от множества факторов — от точной оценки синергетического потенциала до эффективного управления интеграцией. Анализ кейсов Facebook–Instagram и AOL–Time Warner показал, что грамотное планирование, сохранение автономии и реалистичные ожидания приводят к росту капитализации и финансовой устойчивости, в то время как ошибки в оценке и культурные конфликты могут привести к убыткам и потере рыночной позиции. Практическое значение работы заключается в возможности использования выявленных закономерностей и финансовых индикаторов для принятия обоснованных решений в рамках будущих сделок. Рекомендуется проводить комплексную due diligence, учитывать совместимость стратегий и корпоративной культуры, а также заранее разрабатывать план пост-сделочной интеграции, что позволит минимизировать риски и повысить шансы на достижение положительного синергетического эффекта.

Список использованных литератур:

1. Gaughan, P.A. *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings* / P.A. Gaughan. – New Jersey: John Wiley & Sons, 2010. – 672 p.
2. Facebook, Inc. *Annual Report 2012* / Facebook, Inc. – Menlo Park: Facebook Investor Relations, 2012. – URL: https://s21.q4cdn.com/399680738/files/doc_financials/annual_reports/FB_2012_10K.pdf
3. Bruner, R.F. *Applied Mergers and Acquisitions* / R.F. Bruner. – New Jersey: John Wiley & Sons, 2004. – 1056 p.
4. AOL Time Warner Inc. Quarterly Report (Form 10-Q) / AOL Time Warner Inc. – 2001. – URL: <https://content.edgar-online.com/ExternalLink/EDGAR/0000950117-01-500370.html?hash=142440a1f4d87182e3593dde9790dd70358d50ff5065c7aaf3e7af86e72148a5&dest=EX-4 TXT#EX-4 TXT>

МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ АЯСЫНДА БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЯСЫН ҚОЛДАНУ

Найманова Ж. Т.

ҚазҰАЗУ «Есеп және қаржы» кафедрасының аға оқытушысы
Алматы, Қазақстан

Аннотация. В статье говорится о том, что в последние годы блокчейн стало одним из наиболее обсуждаемых и перспективных направлений в сфере информационных технологий. Оно используется в различных областях, таких как финансы, логистика, медицина и другие. Однако блокчейн-технология может быть использована и в государственном управлении, что способствует улучшению качества оказываемых услуг и повышению эффективности работы государственных органов.

Ключевые слова. Технологии, блокчейн, искусственный интеллект, связующая сторона, цифровая валюта

Summary. The article says that in recent years, blockchain has become one of the most discussed and promising areas in the field of information technology. It is used in various fields such as finance, logistics, medicine and others. However, blockchain technology can also be used in public administration, which contributes to improving the quality of services provided and improving the efficiency of government agencies.

Keywords. Technology, blockchain, artificial intelligence, binding party, digital currency.

Мемлекеттік сатып алу және еліміздегі мемлекеттік кадастрлық есебі саласында блокчейн технологиясын қолдану перспективасын талдау өзекті. Сондай-ақ мемлекеттік мекеме саласында нақты пайдаланылатын блокчейн технологиясы дамып келеді, үнемі жаңа тенденциялар мен қосымшалар пайда болады. Маңызды тенденциялардың бірі-делдалдарды жою және нақты қаржылық операцияларды жүргізу мүмкіндігін қамтамасыз ету арқылы қаржыны ашықтыққа бағытталған орталықтандырылмаған қаржыландыруды (DeFi) дамыту.

Тағы бір тенденция-Blockchain-ді басқа дамып келе жатқан технологиялармен біріктіру, мысалы Заттар интернеті (IoT) және жасанды интеллект (AI). Мұндай интеграция тиімдірек және қауіпсіз жүйелерге әкеледі деп күтілуде.

Қауіпсіздік пен ашықтық-бұл блокчейннің басты артықшылығы, ол оны маңызды қаржылық құралға айналдырады. Deloitte мәліметтері бойынша, блокчейнді пайдаланатын әрбір төртінші компания қаржы секторына тиесілі.

Бизнес өкілдері блокчейн аудит пен сәйкестікті (клиентті тексеру) тиімді және ашық ететініне, адамдардың қаржы жүйесіне деген сенімін арттыратынына және кез келген операцияға қатысушылар үшін тәуекелдерді төмендететініне сенімді. Демек, апаратты өндеудегі кідірістер азаяды, Тараптар арасында — мысалы, бизнес-серіктестер арасында деректер алмасудың қосымша кезеңдері жоғалады. Бұл ақпараттың жоғалу қаупін және операциялық шығындарды азайтады. Блоктардағы ақпарат алаяқтық әрекеттерден қорғалған, үшінші тарап ұйымдарына тәуелді емес, бәрі анық болуы сөзсіз.

Төлемдердің ашықтығы қаржылық аударымдарда үлкен рөл атқарады — тапсырыс бір арнада жасалып, екіншісінде орындалғанда. Бұл әсіресе халықаралық транзакциялар үшін өте маңызды.

Болжам бойынша Juniper Research 2030 жылға қарай blockchain көмегімен болады деп есептейді. Сондай-ақ, мемлекет қолдайтын цифрлық валюталардың немесе Ұлттық банктің (ҚРҰБ) цифрлық валюталарының саны өсуде, бірнеше ел блокчейн технологиясы негізінде өздерінің цифрлық валюталарын зерттеп енгізіп жатыр¹.

Қазақстан Республикасының мемлекеттік басқару құрылымына блокчейнді енгізу саласындағы маңызды шара "Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасының қабылдануы. Оның мақсаттары Қазақстан Республикасы экономикасының даму қарқынын жеделдету және орта мерзімді перспективада цифрлық технологияларды пайдалану есебінен халықтың өмір сүру сапасын жақсарту, сондай-ақ Қазақстан экономикасының ұзақ мерзімді перспективада болашақтың цифрлық экономикасын құруды қамтамасыз ететін түбегейлі жаңа даму траекториясына көшуі үшін жағдайлар жасау болып табылады.

Тағы да бір шара электрондық теңге. Оны құрудың мақсаты-төлемдердің тиімділігі мен қауіпсіздігін арттыру, сондай-ақ халық пен бизнес үшін қаржылық қызметтердің қолжетімділігін жақсарту. Цифрлық теңге-қолма-қол және қолма-қол ақшасыз қаражатқа қосымша ақшаның үшінші нысаны. Ол олардың қасиеттерін біріктіреді, сонымен қатар өзінің ерекше қасиеттеріне ие. Қолма-қол ақша сияқты, цифрлық теңге де ҚР Ұлттық Банкінің міндеттемесі болып табылады және оларды интернет желісіне кірмей-ақ төлеуге болады. Сондай-ақ, қолма-қол ақшасыз ақша ретінде цифрлық теңгені дүкендерде, банктік қосымшаларда және кез келген жерде онлайн төлеуге болады.

Тұтынушы үшін цифрлық теңгені енгізу жіксіз өтуі тиіс. Яғни, қосымша, ешқандай қосымшаны орнатудың қажеті жоқ. Цифрлық теңгедегі әмияндарға қол жеткізу Екінші деңгейдегі банктер немесе төлем ұйымдары арқылы жүзеге асырылады. Сандық теңгемен NFC, QR, телефон нөмірі бойынша-барлық дәстүрлі идентификаторларды пайдалана отырып төлеуге болады. Яғни, тұтынушының көзқарасы бойынша бұл үздіксіз болады-ол оны қолданыстағы инфрақұрылым шеңберінде сезінбеуі үшін².

Бірыңғай порталы және басқа да көптеген цифрлық сервистер әзірленіп, енгізілді. Жобаның негізгі қағидаты-азаматтар мен мемлекет арасындағы электрондық өзара қатынасқа көшу, бұл мемлекеттік қызметтерді алу рәсімдерін жеделдетуге және жеңілдетуге тиіс.

Бүгінде блокчейн еліміздің "Цифрлық Үкімет» жобасында маңызды рөл атқарады. Немесе, Egov.kz -бұл Қазақстанның электрондық үкіметі. Портал азаматтар мен мемлекеттік қызметтерге озық технологиялар арқылы бір-бірімен жылдам әрі ыңғайлы өзара іс-қимыл жасауға мүмкіндік береді. Оған салықтар мен айыппұлдарды тексеруге, анықтамалар мен үзінді көшірмелерді алуға, лицензияларды рәсімдеуге, тіпті бизнесті тіркеуге болады. Электрондық үкіметтің міндеттерінің бірі-мемлекеттік мекемелердің үйлесімді бірлескен жұмысын қамтамасыз ету: бұл азаматтарға құжаттарды ондаған ұйымға бармай, бір жерден алуға мүмкіндік береді.

Ол электрондық транзакциялар мен деректерді сақтаудың қауіпсіздігі мен сенімділігін қамтамасыз ету үшін қолданылады. Мысалы, блокчейн құжаттар мен транзакциялардың түпнұсқалығына кепілдік беретін электрондық қолтаңба жасау үшін қолданылады. Сондай-ақ, блокчейн Мемлекеттік қызметтерді алу үшін пайдаланылуы мүмкін цифрлық төлқұжаттар мен басқа да сәйкестендіру құжаттарын жасау үшін қолданылады. Блокчейнді қолданудың арқасында "цифрлық Үкіметі" жобасы қауіпсіз, ашық және тиімді бола бастады. Осы жобалардың мысалын қолдана отырып, мемлекеттік деңгейде блокчейн жүйесі мемлекет өзінің көптеген функцияларын оңтайландыруға және жаңартуға, сондай-ақ әртүрлі шығындарды азайтуға мүмкіндік беретін механизм ретінде байыпты қарастырылатынына көз жеткізуге болады.

Жаңа мемлекеттік басқару және блокчейн элементтерін салыстыру "жаңа мемлекеттік басқару" элементтері блокчейн технологиясы Мемлекеттік сервистер мен процестерді цифрландыру деректер қауіпсіздігін және жүйенің үздіксіз жұмысын қамтамасыз ету электрондық дауыс беруге қатысуды қоса алғанда, азаматтар мен мемлекеттің өзара іс-қимылының жаңа жолдары дауыс берудің ашықтығы мен дұрыстығы, нәтижелерді қолдан жасау мүмкін невожможстігі жақсартылған бақылау жүйесі, қаржы есебін жүргізу және басқару қаржылық операциялардың қауіпсіздігі мен ашықтығын қамтамасыз ету бюрократиялық процестерді автоматтандыру және азаматтардың сұраныстарына жауап беру уақытын жеделдету процестерді орталықсыздандыру, билік орталығына келу тәуекелдерін азайту азаматтар үшін қызмет көрсету сапасын жақсарту және мемлекеттік басқару процестерін жүргізуге шығындарды азайту процестерді жеделдету және ақпараттың үлкен көлемін өңдеуге кететін шығындарды азайту блокчейн жаңа мемлекеттік басқару үшін әкелуі мүмкін³. Мысалы, "мемлекеттік қызметтер мен процестерді цифрландыру" мен "блокчейн технологиясы" арасындағы байланыс блокчейн платформасында көптеген мемлекеттік процестерді жетілдіруге және жеделдетуге мүмкіндік беретін цифрлық деректерді қауіпсіз және тиімді сақтауға және беруге болады.

"Қаржыны бақылау, есепке алу және басқарудың жетілдірілген жүйесі" үшінші тараптың бақылау органдарын тартпай-ақ қаржылық операцияларды қадағалаудың ашық және қауіпсіз әдісін қамтамасыз ететін блокчейн платформасы арқылы жүзеге асырылуы мүмкін. Бұл аудит жүргізу шығындарын азайтады және алаяқтық қаупін азайтады.

"Бюрократиялық процестерді автоматтандыру және азаматтардың сұраныстарына жауап беру уақытын жеделдету" блокчейнді қолдану арқылы деректерді өңдеу процедураларын жеңілдетуді қамтиды, бұл мемлекеттік органдарға бюрократиялық жүктемені азайтады және азаматтардың сұраныстарына тезірек жауап беруге мүмкіндік береді. Ақырында, азаматтарға қызмет көрсету сапасын жақсарту және мемлекеттік басқару процестерін жүргізу шығындарын азайту мақсатында процестерді автоматтандыру және цифрландыру және нақты уақыттағы көлемді деректерді қолдаудың тиімді шешімін ұсыну арқылы қол жеткізуге болады.

Блокчейн базалық ресурстарды талап ететін, қымбат және тиімсіз процестерді айтарлықтай жақсарты алады.

Қорытындылай келе, мемлекеттік басқару тетіктеріне блокчейн-жүйелерді енгізудің, сондай-ақ мемлекеттік сатып алу мен кадастрлық есепке алудың одан әрі перспективалары, ең алдымен, ережелері бекітілетін осы салалардағы заңнамалық базаны пысықтаумен байланысты:

1) Мемлекеттік басқару жүйесіндегі блокчейн-технологияның құқықтық мәртебесін айқындау;

2) салық салуды, бюджеттеуді және мемлекеттік сатып алуды басқаруды қоса алғанда, мемлекеттік басқару процестерін жақсарту үшін блокчейн-технологияларды пайдалануды реттеу;

3) мемлекеттік басқару жүйесінде блокчейн-технологияларды пайдалану қағидаларын бұзғаны үшін жауапкершілікті белгілеу;

4) мемлекеттік басқару жүйесінде блокчейн-технологияларды пайдалану кезінде дербес деректерді қорғау тетіктерін әзірлеу;

5) мемлекеттік басқару жүйесінде блокчейн-технологияларды мемлекеттік басқару жүйесінде блокчейн технологиясын пайдалану кезінде кибершабуылдан қорғау және қауіпсіздік⁴.

Сондайақ, блокчейн жүйелерін ұйымдастырудың моделін таңдау маңызды. Ол нақты қажеттіліктерге байланысты болады, бірақ сонымен бірге екі нұсқа арасында болады- қоғамдық немесе консорциалды. Қоғамдық блокчейн (мысалы, "Bitcoin") – бұл әр қатысушы транзакция тарихын тексере алатын ашық және негізделген жүйелерді құруға мүмкіндік беретін модель. Мұндай модель жылжымайтын мүлік құқықтарының ашық тізілімдерін, азаматтық мәртебелерді және барлығына қолжетімді болуы мүмкін басқа деректерді жасау үшін пайдаланылуы мүмкін.

Консорциалды блокчейн (мысалы, "Corda") – бұл бірнеше ұйымдарға бір хаттама негізінде бірлесіп жұмыс істеуге мүмкіндік беретін модель.

Мұндай модельді ішкі кірістер қызметі, зейнетақы қоры және басқалары сияқты әртүрлі мемлекеттік ұйымдар арасында ақпарат алмасу жүйесін құру үшін пайдалануға болады. Мұнда жеке блокчейнді қосуға болады, бірақ содан кейін ең үлкен проблемалардың бірі – сыбайлас жемқорлық өзекті болып қала береді. Сайып келгенде, осы тәсілді қолдана отырып, блокчейн жүйелерін енгізу бірнеше есе жылдам жүреді, олардың сенімділігі мен жұмыс сапасын арттырады⁵.

Блокчейн жүйелері-оның функцияларын оңтайландыру және жаңғырту үшін мемлекет құрылымына интеграциялануы мүмкін жеткілікті перспективалы тетіктер. Маңыздысы, олардың әлеуеті толық ашылмаған және біз тек осы технологияны қолданудың толық спектрін білуіміз керек. Мемлекеттік сатып алу және кадастрлық есепке алу саласының мысалында біз мұны көре аламыз блокчейн жүйелер дәстүрлі басқару механизмдерімен тамаша синергия жасайды немесе тіпті оларды толығымен ауыстырады. Бұл технологияны қолдану мемлекеттік сатып алу процесін әлдеқайда жылдам, сенімді етуге мүмкіндік берді, бақылау функциясы үшін маңызды болып табылатын көптеген процестердің ашықтығы пайда болды, ал автоматтандыру шығындарды едәуір азайтты. Сондықтан, блокчейн технологияларын енгізу тек үнемдеу мен автоматтандыру себебінен ғана емес, сонымен қатар ғылыми прогресті ұстану аясында да мемлекеттің дамуындағы қажетті кезең болып табылатынын айта аламыз.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Криптовалюталар мен блокчейн жаңа экономиканың атрибуттары ретінде реттеушілік тәсілдерді әзірлеу: халықаралық тәжірибе, ЕАЭО мүше мемлекеттерінің практикасы, Еуразиялық экономикалық одақта қолдану перспективалары. - М.: ЕАЭК, 2021.

2. https://anspa.ru/wp-content/uploads/2024/10/Блокчейн_в_цифровом_государственном_управлении_успешные_практики.pdf

3. "Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 12 желтоқсандағы № 827 қаулысы

4. Қазақстандағы цифрлық теңге дегеніміз не және ол қазақстандықтарға не үшін қажет. bcc journal 2022.

5. https://cifra-markets.by/?utm_source=yandex HYPERLINK "https://cifra-markets.by/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_"& HYPERLINK "https://cifra-markets.by/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_"utm_medium=cpc HYPERLINK "https://cifra-markets.by/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_"& HYPERLINK "https://cifra-markets.by/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_"utm_campaign=search_cng&utm_term=3&utm_content=search&yclid=9760047376900816895

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В БАНКОВСКОМ МИРЕ: ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ

Кенбаев Қ. И.

24252547@turan-edu.kz

магистрант 1 курса образовательной программы «Финансы»

Учреждение «Университет «Туран», г. Алматы, Республика Казахстан

Научный руководитель, к.э.н., профессор Мухамедьярова-Левина Т.Т.

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые аспекты управления рисками в банковской деятельности, с акцентом на методах, направленных на минимизацию финансовых потерь и повышение устойчивости банковских учреждений.

Түйін. Мақалада банк қызметіндегі тәуекелдерді басқарудың негізгі аспектілері қарастырылып, қаржылық шығындарды азайтуға және банк мекемелерінің тұрақтылығын арттыруға бағытталған әдістерге баса назар аударылады.

Summary. The article discusses key aspects of risk management in banking activities, emphasizing methods aimed at minimizing financial losses and enhancing the stability of banking institutions.

Все банки в условиях такой нестабильности, быстро меняющейся ситуации вынуждены учитывать всевозможные последствия от действий своих конкурентов, а также предвидеть вероятные изменения законодательства. Именно такая неопределенность и повышенный уровень риска - это плата за полученную экономическую свободу. Риск присутствует в любой банковской операции, только он может быть разных масштабов и по-разному "смягчаться", "компенсироваться".

Следовательно, для банковской деятельности важным является не избежание риска вообще, что нереально, а предвидение и снижение его до минимального уровня. Естественно, что, стремясь свести к минимуму возможность убытков, руководство банков одновременно стремится максимизировать прибыль. В настоящее время более чем когда-либо за прошедшие 55 лет, банкиры сосредоточились на проблемах управления рисками, на определении источников их возникновения для того, чтобы выжить в постоянно меняющейся экономике [1].

Имеется множество различных классификаций банковских рисков. Для того чтобы четко понимать источники и причины возникновения рисков, классифицируем основные банковские риски таким образом, чтобы каждый вид риска занял именно то место, которое давало бы возможность затем строго определенным образом рассматривать методы его ограничения в тесной связи со

спецификой его возникновения, областями распространения и потенциальными последствиями для банка.

Лори Ерзик и Владимир Платонов представляют следующую классификацию рисков, связанных с банковской деятельностью. Они подразделяют банковские риски на 3 категории:

- Финансовые;
- Функциональные;
- Прочие по отношению к банку внешние риски.

В соответствии с рисунком 1 выделены следующие виды рисков:

- Финансовые риски;
- Операционные риски;
- Деловые риски;
- Чрезвычайные риски.

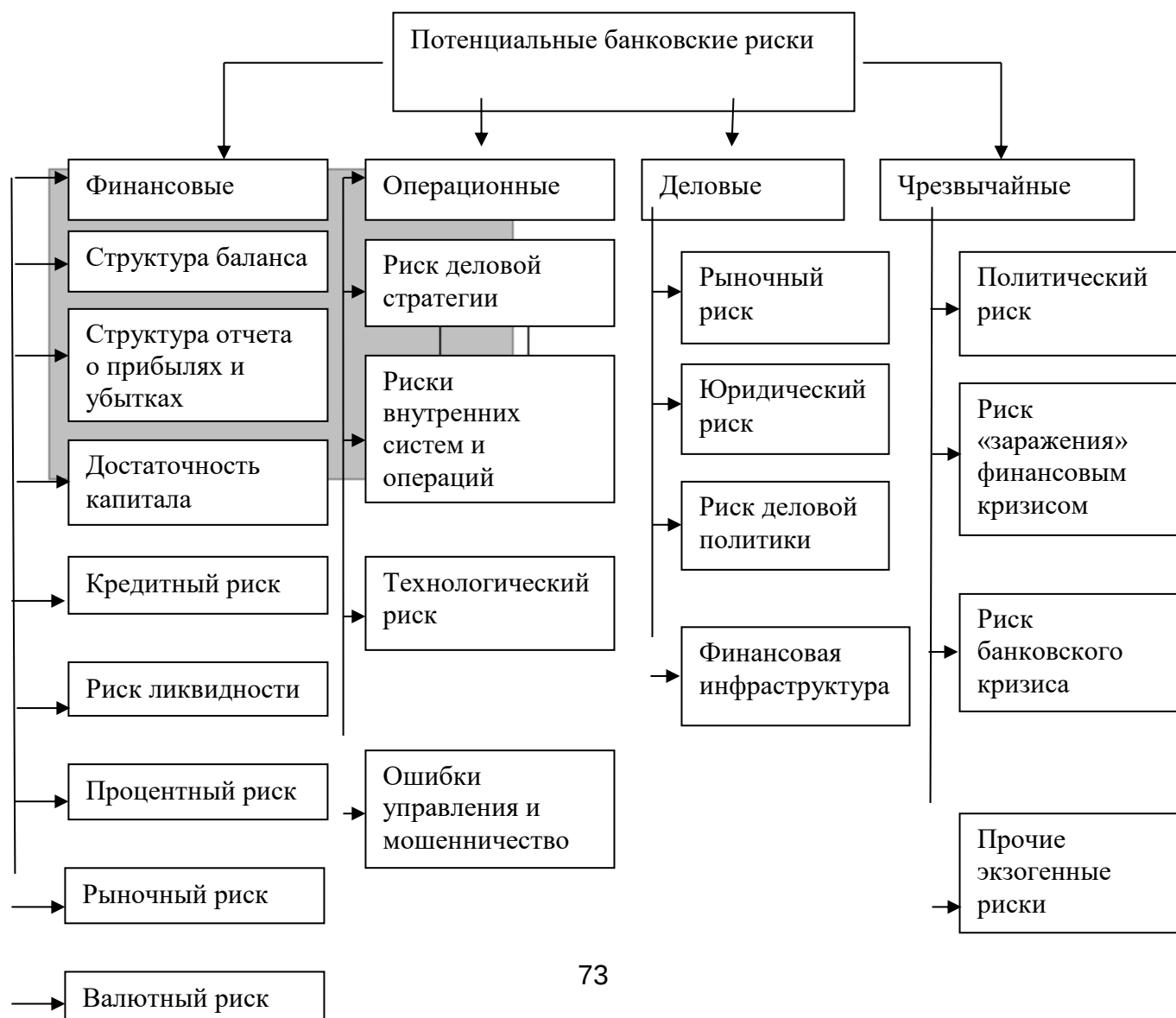


Рисунок 1 - Спектр банковских рисков.

Примечание – Составлено авторами по данным источника [2].

Опять же можно классифицировать риски по следующим категориям:

- По сфере влияния риски делятся на внешние и внутренние, так как сфера деятельности коммерческого банка сама по себе формируется под воздействием, как внешних условий макросреды, так и внутренних условий микросреды банковского учреждения.

- По ширине охвата территории они могут быть страновые и в современных условиях, отличающихся высокой степенью международной экономической интеграцией, имеет смысл говорить о мировых рисках.

- По времени возникновения риски распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные. Распределение рисков во времени имеет большое значение для прогнозирования предстоящих банку потерь. При учете времени возникновения риска можно избежать наложения прошлых рисков и ошибок на будущую деятельность банка.

- По степени (уровню) банковские риски можно разделить на низкие, умеренные и полные.

- 1) Полный риск - предполагает потери, равные или сравнимые с вложениями банка в операцию. Так, сомнительный, безнадежный или потерянный кредит характеризуется полным, т.е. 100-процентным, риском. Прибыли от данной операции банк не получает, а сама операция находится в зоне недопустимого (неприемлемого) риска;

- 2) Умеренный риск - соответствует потере небольшой (примерно до 30%) части суммы, затраченной банком на проведение операции (например, если банку не вернут или вернут несвоевременно некоторую долю выданного им кредита или процентов за кредит), однако при условии, что проведение такой операции все равно приносит прибыль в размере большем, чем требуется для покрытия допущенной банком потери; в этом случае считается, что операция находится в зоне допустимого (приемлемого) риска;

- 3) Низкий риск - позволяет банку получать высокую или приемлемую прибыль практически без потерь.

- По факторам возникновения бывают или политические, или экономические.

- 1) Политические риски - это риски, обусловленные изменением политической обстановки, отрицательно влияющей на результаты деятельности предприятий (военные действия на территории страны, закрытие границ, запрет на вывоз или ввоз товаров и т.д.).

- 2) Экономические риски - это риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономике страны или в экономике самого банка [2].

- По типу банка риски коммерческих банков подразделяются на специализированные, отраслевые и универсальные. В каждом из них присутствуют все виды рисков, но вероятность частоты их возникновения и специфика зависят от типа самого банковского учреждения.

- Риски по составу клиентов (мелкие, средние и крупные) определяют степень самого риска.

Так, мелкий заемщик подвержен большей зависимости от случайностей рыночной экономики, чем крупный. Вместе с тем значительные кредиты, выданные одному крупному клиенту часто являются причиной банковских банкротств.

- Риски управления включают в себя риск мошенничества со стороны персонала банка, риск неэффективной организации, риск неспособности руководства банка принимать твердые целесообразные решения, а также риск того, что банковская система вознаграждений не обеспечивает соответствующего стимула. То есть риски данной категории вызваны недостаточной квалификацией банковского персонала, корыстными целями, преследуемыми сотрудниками банка.

В условиях современной динамичной экономики банки сталкиваются с возрастающей неопределённостью и рисками. В связи с этим актуальным становится использование инновационных подходов и технологий, способных значительно повысить эффективность управления банковскими рисками.

С увеличением банками видов операций, количества и качества услуг банки становятся все более необходимыми участниками деловой активности, способствуя повышению доверия клиентов. С другой стороны, и банк заинтересован в жизнеспособности бизнеса своих клиентов, и поэтому одной из услуг банка в современных условиях становится консультирование по вопросам управления клиентскими рисками [3].

Главной задачей управления рисковыми операциями банка и клиентов является определение степени оправданности принятия на себя того или иного вида риска и принятие оптимального решения, направленного на ограничение возможных потерь по операциям.

Процесс управления риском может быть разбит на шесть стадий:

1. определение цели;
2. выяснение риска;
3. оценка риска;
4. выбор методов управления риском;
5. применение выбранного метода;
6. оценка результатов.

Вероятность наступления события может быть определена объективным методом и субъективным.

Объективным методом пользуются для определения вероятности наступления события на основе исчисления частоты, с которой происходит данное событие.

Субъективный метод базируется на использовании субъективных критериев, которые основываются на различных предположениях. К таким

предположениям могут относиться суждения оценивающего, его личный опыт, оценка эксперта по рейтингу, мнение аудитора - консультанта и т.п.

При выборе конкретного средства разрешения финансового риска инвестор должен исходить из следующих принципов [1]:

- нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
- нельзя рисковать многим ради малого;
- следует предугадывать последствия риска.

Применение на практике этих принципов означает, что всегда необходимо рассчитать максимально возможный убыток по данному виду риска, потом сопоставить его с объемом капитала предприятия, подвергаемого данному риску и затем сопоставить весь возможный убыток с общим объемом собственных финансовых ресурсов. И, только сделав последний шаг, возможно определить, не приведет ли данный риск к банкротству банка.

В целом методы защиты от банковских рисков могут быть классифицированы в зависимости от объекта воздействия на два вида:

1. физическая защита;
2. экономическая защита.

Физическая защита заключается в создании таких средств, как сигнализация, приобретение сейфов, системы контроля качества продукции, защита данных от несанкционированного доступа, наем охраны и т.д.

Экономическая защита заключается в прогнозировании уровня дополнительных затрат, оценке тяжести возможного ущерба, использовании всего финансового механизма для ликвидации угрозы риска или его последствий.

Управление рисками состоит из совокупности методов управления рисками. Наиболее распространенными методами управления являются:

1. диверсификация;
2. приобретение дополнительной информации о выборе и результатах;
3. лимитирование;
4. самострахование;
5. страхование;
6. хеджирование;
7. управление качеством [3].

В Казахстане данный метод ограничения банковских рисков активно развивается, что видно на примере межбанковского рынка, на котором распространены лимиты на банки и на отдельные операции по различным инструментам.

Внедрение цифровых технологий кардинально меняет подходы к управлению банковскими рисками. Использование технологий искусственного интеллекта (ИИ), машинного обучения, анализа больших данных (Big Data), блокчейна и решений RegTech является наиболее эффективным современным инструментом для минимизации рисков.

ИИ и скоринговые системы повышают точность прогнозирования кредитных рисков и выявления мошенничества. Анализ больших данных позволяет банкам оперативно реагировать на изменения и поведение клиентов. Блокчейн обеспечивает прозрачность транзакций, защищённость данных и снижает вероятность мошенничества. RegTech-сервисы помогают соответствовать нормативным требованиям и минимизировать юридические риски.

Особое внимание заслуживает цифровой тенге, который может значительно улучшить управление рисками, связанными с ликвидностью и прозрачностью банковских операций.

Основные методы управления рисками включают диверсификацию, страхование, самострахование, хеджирование и лимитирование. Диверсификация активов и ссудного портфеля снижает зависимость банка от отдельных рисков факторов. Страхование позволяет компенсировать возможные убытки за счёт страховых выплат. Самострахование предполагает формирование резервных фондов. Хеджирование защищает открытые позиции банков через финансовые инструменты, а лимитирование ограничивает объёмы рискованных операций [4].

С учётом международного опыта и специфики казахстанского рынка предлагаются следующие рекомендации:

1. Активное внедрение цифровых технологий (ИИ, Big Data, блокчейн) в повседневную деятельность банков для повышения эффективности и прозрачности операций.

2. Развитие страхового рынка и широкое применение хеджирования для минимизации рисков.

3. Усиление роли Национального банка РК в части регламентации цифровых и операционных рисков.

4. Регулярное обучение персонала банков современным методам управления рисками и развитию профессиональных навыков, направленных на предотвращение рисков [5].

Современные методы управления рисками, основанные на инновационных цифровых технологиях, позволяют банкам значительно снизить вероятность потерь и повысить устойчивость. Внедрение предложенных рекомендаций поможет казахстанским банкам успешно адаптироваться к новым условиям и усилить свою конкурентоспособность на международном уровне.

Список использованных источников

1 Basel Committee on Banking Supervision. Principles for the Sound Management of Operational Risk. Bank for International Settlements, 2023.

2 IMF Global Financial Stability Report. International Monetary Fund, October 2023.

3 World Bank. Financial Sector Assessment: Kazakhstan. World Bank Group, 2023.

4 Козлов С., Ибраимова Г. Влияние цифровых технологий на банковский сектор Казахстана. Экономика и финансы, 2023, №2, с. 34-42.

5 Кайратулы А. Цифровые валюты центральных банков: опыт внедрения и перспективы развития в Казахстане. Экономический журнал Казахстана, 2023, №4, с. 21-29.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ: КАЗАХСТАНСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТЕКСТ

Ковалева Яна Сергеевна

24252635@turan-edu.kz

магистрант 1 курса образовательной программы «Финансы»

Учреждение «Университет «Туран», г. Алматы, Республика Казахстан

Научный руководитель, д.э.н., профессор Омарбакиев Л.А.

Аннотация. В данной статье анализируются основные стратегии налоговой оптимизации, применяемые в Казахстане, а также рассматриваются международные примеры, которые могут быть адаптированы для повышения эффективности налоговой системы страны.

Түйін. Осы мақалада Қазақстанда қолданылатын негізгі салықтық оңтайландыру стратегиялары талданады, сондай-ақ елдің салық жүйесінің тиімділігін арттыру үшін бейімдеуге болатын халықаралық тәжірибелер қарастырылады.

Summary. This article analyzes the main tax optimization strategies applied in Kazakhstan and examines international examples that can be adapted to improve the effectiveness of the country's tax system.

Налоговая оптимизация — это законный процесс снижения налоговой нагрузки за счёт использования различных инструментов и режимов налогообложения. В отличие от уклонения от налогов, налоговая оптимизация предполагает соблюдение законодательства и использование предусмотренных государством возможностей для минимизации налоговых обязательств.

К основным методам налоговой оптимизации относятся:

- Применение специальных налоговых режимов, снижающих ставки налогообложения.
- Использование международных соглашений об избежании двойного налогообложения.
- Ведение деятельности в свободных экономических зонах (СЭЗ).
- Применение инструментов трансфертного ценообразования.
- Использование налоговых льгот и вычетов [1].

Казахстан, как часть мировой экономической системы, внедряет международные стандарты налоговой прозрачности, такие как рекомендации ОЭСР по борьбе с размыванием налоговой базы (BEPS), а также разрабатывает механизмы по предотвращению уклонения от налогообложения. Однако, по

сравнению с Европейским Союзом и США, в стране пока недостаточно развиты механизмы автоматического обмена налоговой информацией и цифрового администрирования налогов.

Один из основных инструментов налоговой оптимизации — это **специальные налоговые режимы**, которые предоставляют компаниям возможность уменьшить налоговую нагрузку за счёт льгот и снижения ставок.

Казахстан предлагает ряд налоговых режимов, направленных на поддержку предпринимательства и стимулирование приоритетных отраслей.

- *Упрощённая система налогообложения (УСН)*

- Применяется для малых и средних предприятий с годовым доходом до 1440 МРП (около 4,8 млн тенге).

- Налог на оборот — 3% при расчётах с НДС и 6% без учёта НДС.

- Освобождение от уплаты корпоративного подоходного налога (КПН) и ИПН для индивидуальных предпринимателей.

- *Льготы для IT-компаний (Astana Hub)*

- Освобождение от КПН (20%), ИПН (10%), социального налога (9,5%) и НДС (12%) на экспортируемые IT-услуги.

- Действует до 2035 года.

- *Специальные налоговые режимы для сельского хозяйства*

- Налог на доходы предприятий снижен до 3%.

- Упрощённый порядок налогообложения для фермерских хозяйств с доходом до 30 000 МРП (около 100 млн тенге).

- *Освобождение от налогов для инвесторов в СЭЗ*

- 0% по КПН, НДС и налогу на имущество в течение 10 лет.

- Действует для резидентов 13 свободных экономических зон Казахстана.

Международный опыт.

- *Ирландия:* ставка корпоративного налога 12,5%, что привлекло транснациональные IT-компании (Google, Apple, Facebook).

- *Сингапур:* налоговые льготы для стартапов, сниженные ставки от 5% для приоритетных секторов экономики.

- *США*: система налоговых льгот для инновационных предприятий, в том числе налоговый вычет за научно-исследовательские разработки (R&D Credit).

В отличие от стран ЕС и США, Казахстан предлагает налоговые льготы только для отдельных отраслей, что ограничивает возможности для широкого использования специальных режимов в других секторах экономики.

Трансфертное ценообразование – это метод ценообразования при сделках между взаимосвязанными компаниями (например, между материнской и дочерней структурами). Этот инструмент может использоваться как часть налоговой оптимизации, но также способен привести к искусственному занижению налоговой базы внутри страны [2].

Компании могут занижать налогооблагаемую прибыль, переводя доход в юрисдикции с низкими налогами. Например, дочерняя компания в Казахстане продаёт товар материнской компании за рубежом по заниженной цене, тем самым снижая налогооблагаемую базу внутри страны.

Казахстан внедрил правила трансфертного ценообразования (ТЦО) с 2021 года в рамках модернизации налогового администрирования. Основные положения:

- Компании, работающие с международными контрагентами, обязаны раскрывать сведения о структуре группы и отчёты о прибыли по странам.
- Введены критерии риска, по которым налоговые органы могут проверять сделки внутри группы.
- Установлены предельные отклонения цен – если цена сделки отклоняется более чем на 20% от рыночного уровня, она подлежит дополнительному налогообложению.
- Требуется ежегодное сообщение в налоговые органы о трансфертных сделках, если сумма операций превышает 500 млн тенге.

Международный опыт.

- *Европейский Союз*: В странах ЕС действует механизм автоматического обмена налоговой информацией (DAC6), который позволяет налоговым органам выявлять схемы уклонения от налогов в режиме реального времени.

- *США*: В США трансфертное ценообразование регулируется правилами IRS и может приводить к значительным штрафам за неправомерное ценообразование внутри корпораций.

- *Китай*: Власти Китая внедрили систему мониторинга трансфертных цен, где отклонение более чем на 10% от рыночных значений ведёт к штрафам и пересчёту налоговой базы.

В Казахстане система контроля трансфертного ценообразования развивается, но остаются пробелы:

- Отсутствие автоматического обмена данными о трансфертных сделках между странами, что затрудняет контроль.
- Недостаточное применение цифровых инструментов для мониторинга цен в режиме реального времени.
- Возможность использования лазеек, связанных с заключением договоров через третьи юрисдикции.

Казахстану стоит продолжить цифровизацию налогового контроля, а также расширить сотрудничество с международными организациями по обмену налоговыми данными.

Деофшоризация – это комплекс мер, направленных на выявление и предотвращение вывода доходов в низконалоговые юрисдикции (офшоры). Компании могут использовать офшоры для снижения налогов, создавая фиктивные компании или переводя прибыль через международные холдинги [3].

Классическая схема уклонения:

1. Казахстанская компания создаёт дочернюю структуру в офшоре (например, на Британских Виргинских островах).
2. Прибыль компании переводится на счёт офшорного предприятия в виде роялти, займов или вымышленных расходов.
3. В Казахстане налоговая база занижается, а реальная прибыль остаётся в офшоре, где налоги минимальны.

Казахстан с 2021 года ужесточил контроль за выводом капитала в офшоры:

- *Раскрытие бенефициаров*: Компании обязаны сообщать о своих конечных владельцах, в том числе если они зарегистрированы в офшорных зонах.
- *Ограничение налоговых вычетов*: Выплаты в пользу контрагентов из офшорных юрисдикций теперь требуют подтверждения реальности сделки.
- *Контроль за финансовыми операциями*: Национальный банк и налоговые органы проводят мониторинг трансграничных операций, особенно по "рисковым" направлениям.

Международный опыт.

- *США (FATCA)*: США требует от иностранных банков предоставлять данные о счетах американских граждан и компаний, что делает офшоры менее привлекательными.
- *Европейский Союз (DAC6)*: ЕС требует обязательного раскрытия схем налоговой оптимизации, использующих офшоры, и автоматического обмена информацией.

- *Россия:* В 2019 году введены штрафы за использование схем, связанных с офшорами, и обязательное раскрытие иностранного владения активами.

Хотя Казахстан принял меры по борьбе с офшорными схемами, остаются проблемы:

- Отсутствие автоматического обмена финансовыми данными с рядом ключевых юрисдикций.
- Возможность использования третьих стран, таких как ОАЭ и Сингапур, для ухода от налогообложения.
- Слабый контроль за корпоративными структурами, особенно в сфере финансовых и торговых компаний [4].

Для усиления контроля Казахстану необходимо:

- Расширить автоматический обмен налоговой информацией, подключившись к глобальной системе CRS (Common Reporting Standard).
- Внедрить жёсткие санкции за скрывание офшорных активов и фиктивные трансграничные сделки.
- Использовать блокчейн и искусственный интеллект для анализа финансовых потоков и выявления подозрительных операций.

Борьба с агрессивными схемами налоговой оптимизации – это ключевой вызов для налоговой системы Казахстана. Несмотря на внедрение правил трансфертного ценообразования и мер по деофшоризации, страна пока отстаёт от развитых экономик по уровню прозрачности налогового администрирования.

Казахстану необходимо продолжить цифровизацию налогового контроля, улучшить международное сотрудничество и внедрять передовые технологии для автоматизированного выявления налоговых рисков. Только комплексный подход позволит достичь баланса между эффективной налоговой политикой и благоприятным инвестиционным климатом [5].

Налоговая оптимизация играет ключевую роль в формировании устойчивой и предсказуемой экономической среды, обеспечивая баланс между фискальными интересами государства и инвестиционной привлекательностью страны. Казахстан, следуя мировым тенденциям, внедряет инструменты налогового планирования, включая специальные налоговые режимы, международные соглашения и цифровизацию налогового администрирования. Однако в сравнении с развитыми странами всё ещё остаются значительные пробелы в эффективности налоговой политики, что требует дальнейшего совершенствования.

Направления совершенствования налоговой оптимизации в Казахстане:

1. Развитие системы налогового мониторинга

Для усиления прозрачности налогового администрирования необходимо внедрение автоматизированного налогового мониторинга, который позволит отслеживать налоговые потоки в режиме реального времени. Использование

технологий искусственного интеллекта и анализа больших данных поможет выявлять схемы уклонения от налогов и агрессивного налогового планирования.

2. Оптимизация налоговых льгот и режимов
Необходимо пересмотреть существующие налоговые льготы, чтобы они обеспечивали реальную экономическую выгоду, а не создавали лазейки для минимизации налогов. Оптимальным вариантом является введение целевых налоговых стимулов, ориентированных на инновационные и экспортно-ориентированные компании, что уже успешно применяется в Ирландии, Сингапуре и Эстонии.

3. Ужесточение контроля за трансфертным ценообразованием
Несмотря на внедрение правил трансфертного ценообразования, Казахстану необходимо усилить контроль за ценообразованием внутри транснациональных компаний. Введение единого национального реестра цен, основанного на рыночных данных, позволит минимизировать риски занижения налоговой базы и вывода прибыли в низконалоговые юрисдикции.

4. Расширение соглашений об избежании двойного налогообложения (СИДН)

Казахстан уже подписал более 55 соглашений с разными странами, однако для дальнейшего стимулирования иностранных инвестиций важно продолжать заключение новых договоров, особенно с развивающимися экономиками, такими как Бразилия, Индия и страны Африки.

5. Деофшоризация и налоговая прозрачность
Для борьбы с выводом капитала необходимо развивать международное сотрудничество, присоединившись к системе автоматического обмена налоговой информацией CRS (Common Reporting Standard). В дополнение к этому следует внедрить строгие требования по раскрытию бенефициарных владельцев, что значительно усложнит использование офшорных схем.

6. Цифровизация налогового администрирования
Использование блокчейн-технологий в налоговом администрировании может существенно снизить уровень теневой экономики и упростить процесс налогового контроля. Казахстану стоит рассмотреть возможность внедрения смарт-контрактов в налоговых операциях, что уже тестируется в Сингапуре и Эстонии.

7. Повышение налоговой грамотности бизнеса
Одним из ключевых факторов успешного функционирования налоговой системы является налоговая грамотность предпринимателей и бухгалтеров. Для этого государству необходимо организовывать регулярные семинары, вебинары и

консультации для бизнеса, разъясняя возможные инструменты налоговой оптимизации и их законное применение.

Применение лучших мировых практик позволит Казахстану создать справедливую, эффективную и инвестиционно-привлекательную налоговую систему, соответствующую вызовам современной экономики.

Список использованных источников

1. Deloitte Казахстан. Трансфертное ценообразование в Казахстане: обзор основных положений законодательства // Deloitte Kazakhstan, 2023. – URL: [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/kz/Documents/tax/tax-brochures-2023/Deloitte%20Kazakhstan%20-%20TP%20rules%20summary%20\(rus\).pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/kz/Documents/tax/tax-brochures-2023/Deloitte%20Kazakhstan%20-%20TP%20rules%20summary%20(rus).pdf) (дата обращения: 06.02.2025).

2. KPMG Казахстан. Трансфертное ценообразование: ключевые изменения законодательства Республики Казахстан // KPMG Kazakhstan, 2024. – URL: <https://kpmg.com/kz/ru/home/services/tax/transfer-pricing.html> (дата обращения: 06.02.2025).

3. Министерство национальной экономики Республики Казахстан. Основные направления налоговой политики Казахстана в 2024–2026 гг. // Официальный сайт Министерства национальной экономики РК, 2024. – URL: <https://economy.gov.kz/ru/tax-policy> (дата обращения: 06.02.2025).

4. EY Казахстан. Новости трансфертного ценообразования в Казахстане: новые требования и практические рекомендации // Ernst & Young Kazakhstan, 2024. – URL: https://www.ey.com/ru_kz/insights/tax/transfer-pricing-news-in-kazakhstan (дата обращения: 06.02.2025).

5. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Глобальные инициативы по борьбе с размыванием налоговой базы и выводом прибыли (BEPS) // Официальный сайт ОЭСР, 2024. – URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/> (дата обращения: 06.02.2025).

ВРАЖДЕБНЫЕ ПОГЛОЩЕНИЯ: ЗАЩИТА КОМПАНИИ И ВОЗМОЖНЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Кургембаева А., Ерке-Буланқызы А., НАО «Университет Нархоз», г. Алматы

Джарикбаева Д.Т., PhD., ассоциированный-профессор, г. Алматы

Түйін: Мақалада компаниялардың жауласқан қосылу мен жұтылу стратегиялары, қорғану әдістері қарастырылады. Компаниялардың тәжірибесі мен қорғаныс механизмдерін зерттеп, нарықтағы позицияларын нығайтуға көмек береді.

Summary: The article explores hostile merger and acquisition strategies and the defense mechanisms against them. The research analyzes various companies' experiences and defense mechanisms to help strengthen their market positions.

Слияния и поглощения (M&A) являются неотъемлемой частью глобального экономического развития и играют важную роль в стратегиях роста компаний. Особый интерес в этой области представляют враждебные поглощения — форма приобретения компании, осуществляемая без согласия её руководства. Несмотря на спорный характер таких сделок, они могут служить мощным инструментом корпоративного контроля, позволяя устранить неэффективный менеджмент и увеличить стоимость компании для акционеров.

Тем не менее, враждебные поглощения также сопровождаются значительными юридическими, этическими и экономическими рисками, а их последствия далеко не всегда однозначны. Это делает необходимым комплексное исследование данного феномена с учётом как международной, так и локальной практики.

Целью данной работы является исследование особенностей враждебных поглощений в международной и казахстанской практике, анализ мотивов, стратегий и последствий таких сделок, а также формирование предложений по совершенствованию правового регулирования и корпоративного управления в Республике Казахстан.

Задачи исследования включают:

- анализ сущности и правовой природы враждебных поглощений;
- классификацию форм и методов их осуществления;
- рассмотрение успешных и неудачных кейсов в международной практике;
- оценку текущего состояния законодательства Республики Казахстан в данной сфере;
- выработку рекомендаций по минимизации негативных последствий и повышению эффективности корпоративного контроля.

Актуальность темы обусловлена ростом интереса к вопросам защиты корпоративных прав, повышением активности инвесторов, а также необходимостью совершенствования механизма противодействия недружественным действиям в отношении казахстанских компаний в условиях глобализации.

Враждебные поглощения — важный инструмент корпоративного управления, оказывающий влияние на акционеров, руководство компаний и рынок в целом. Это установление контроля без согласия менеджмента, но в рамках закона [1]. Такие сделки могут быть стратегически мотивированы (рост, синергия, снижение издержек), хотя и происходят без согласия целевой компании [2].

Для защиты применяются стратегии вроде «ядовитой пилюли» или «белого рыцаря» [3]. Меры защиты делятся на превентивные (создаются заранее) и оперативные (применяются при угрозе) [4]. Среди методов захвата: тендерные предложения (в т. ч. двухуровневые, принудительные), борьба по доверенности, поглощения через банкротство [5].

Ключевой метод защиты — «ядовитая пилюля»: при попытке захвата выпускаются новые акции, что размывает долю агрессора [6]. «Белый рыцарь» — дружественная компания, предлагающая лучшие условия слияния, но при этом компания теряет независимость [7].

Поглощение через банкротство может включать фиктивные долги и участие подставных компаний [8]. Рекапитализация (рост долга, выкуп акций) также снижает привлекательность цели для захватчика [9]. «Золотой парашют» — компенсации топ-менеджерам при смене контроля — эффективен, хотя и вызывает споры [10].

Во II квартале 2024 года активность M&A умеренная, но ожидается рост [11]. В Казахстане за 10 лет объём сделок составил около \$45 млрд [12]. Однако слабости в законодательстве и непрозрачность собственности делают компании уязвимыми для захватов [13]. Часто используются юридические лазейки [14], и важно наличие стратегической и правовой защиты [15].

1. Исследование кейса враждебного поглощения и разработка стратегии защиты для компании, включая использование различных юридических и финансовых инструментов

1.1 Международный кейс враждебного поглощения Airgas компанией Air Products

Кейс враждебного поглощения Airgas компанией Air Products стал ярким примером эффективной защиты бизнеса с помощью стратегии «отравленной пилюли». В 2010 году Air Products попыталась купить Airgas, предлагая до \$70 за акцию, но руководство сочло цену заниженной и отвергло сделку. После попыток заменить совет директоров Airgas применила защитный механизм — запрет на покупку более 15% акций без согласия совета. Это сделало сделку слишком дорогой и вынудило Air Products отказаться от планов. Суд поддержал действия Airgas, подтвердив законность их стратегии. В 2016 году компания была продана французской Air Liquide за \$13,4 млрд — на более выгодных

условиях. Этот кейс показывает, насколько важны заранее подготовленные юридические и финансовые инструменты защиты, роль совета директоров в отстаивании интересов акционеров и эффективность тактики «отравленной пилюли» как одного из ключевых способов противодействия недружественным поглощениям.

В результате приобретения Airgas компанией Air Liquide, произошли существенные изменения в отчетности компании. Если рассматривать по акциям, сделав технический анализ на рисунке 1 мы пришли к следующим выводам.



Рисунок 1 - График изменения цен AIRP

Примечание: составлено автором на основе источника [8]

После завершения сделки по приобретению Airgas компанией Air Liquide в 2016 году произошло значительное изменение в динамике акций компании. До сделки стоимость акций находилась в пределах 60-70 евро, но после завершения сделки в мае 2016 года, стоимость акций начала устойчиво расти. Это было связано с укреплением позиций Air Liquide на рынке промышленных газов в Северной Америке, расширением клиентской базы и повышением операционной эффективности за счет синергии с приобретенным активом. К 2019 году акции преодолели отметку в 100 евро, а к 2023-2025 годам их стоимость достигла 183,26 евро, что подтверждает успешность сделки и способности компании создавать дополнительную стоимость для акционеров. Также, как видно на графике 3, анализ финансовой отчетности показал, что выручка компании в 2016 году увеличилась на 14,6%, достигнув 18,135 миллиардов евро, что подтверждает успешную интеграцию активов Airgas и расширение рыночной доли компании.

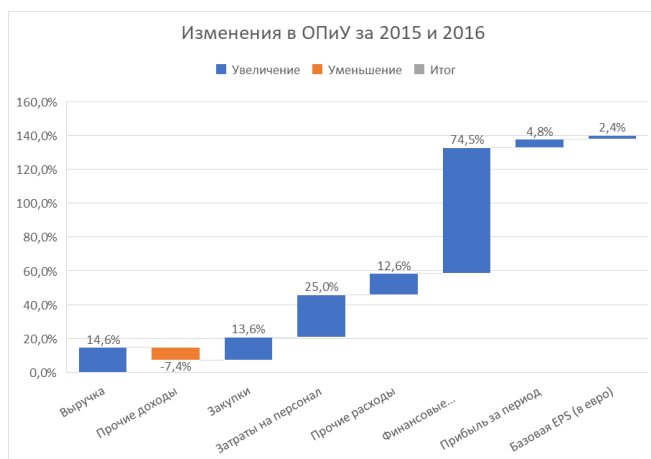


График 1 – Ключевые изменения в ОПиУ

Примечание: составлено автором на основе источника [9]

Чистая прибыль компании в 2016 году, приходящаяся на долю группы, увеличилась на 5%, составив 1,844 миллиарда евро, что подтверждает рост эффективности бизнеса и реализацию синергий. Чистая прибыль на акцию выросла на 2,4%, достигнув 5,11 евро, что сделало компанию более привлекательной для инвесторов. Дивиденды за 2016 год увеличились на 2,7%, составив 2,60 евро на акцию, а также была проведена выдача одной бесплатной акции на каждые 10 имеющихся. Денежный поток компании увеличился на 30,5%, достигнув 3,7 миллиарда евро, что говорит о повышении финансовой устойчивости. Операционный денежный поток вырос с 2 832,4 млн евро до 3 696,5 млн евро, главным образом за счет увеличения операционной прибыли. Инвестиционный денежный поток показал значительный отток, увеличившись с (2 281,1) млн евро до (13 594,3) млн евро из-за крупных приобретений активов. Финансовый денежный поток изменился с оттока (427,3) млн евро в 2015 году до притока 10 483,5 млн евро в 2016 году благодаря привлечению заемных средств и выпуску акций. Чистое изменение денежных средств увеличилось с 20,5 млн евро в 2015 году до 555,1 млн евро в 2016 году. Остаток денежных средств вырос с 875,4 млн евро до 1 430,5 млн евро. Основными событиями года стали завершение сделки по приобретению Airgas в мае и рефинансирование активов в США, что позволило достичь первых эффектов синергии.



График 2– Изменения чистых денежных средств за 2015 и 2016

Примечание: составлено автором на основе источника [9]

В 2016 году был запущен новый корпоративный план NEOS на 2016-2020 годы, направленный на дальнейшее развитие компании. Были подписаны контракты в таких быстрорастущих секторах, как энергетика (Китай и

Аргентина), космос (Европа), очистка биогаза (Европа), что расширило рыночные возможности. Компания также провела стратегическое управление портфелем активов, включая продажу Aqua Lung и пересмотр судьбы Air Liquide Welding, а также приобретения в области здравоохранения и промышленного сжиженного газа. Проведем swot анализ для более глубокого понимания влияния факторов на рисунке 2.

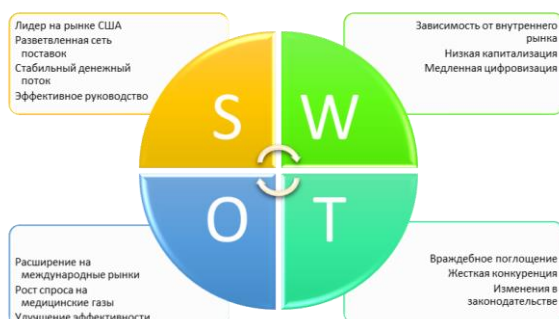


Рисунок 2 – SWOT-анализ Airgas

Примечание: составлено авторами

SWOT-анализ Airgas: сильные стороны — лидер на рынке промышленных газов в США, разветвленная сеть дистрибуции, широкий ассортимент продукции, сильный бренд. Слабые стороны — ограниченное присутствие на международных рынках, зависимость от цен на сырье, высокие операционные расходы. Возможности — расширение на международные рынки через партнерства, рост спроса на специализированные газы, внедрение инноваций и улучшение логистики. Угрозы — высокая конкуренция, экономические колебания, экологические и регуляторные требования. Расширение на международные рынки и внедрение инноваций могут быть ключом к росту компании, но важно учитывать риски.

1.2 Международный кейс: Враждебное поглощение Mannesmann компанией Vodafone

Кейс враждебного поглощения Mannesmann компанией Vodafone (1999–2000) стал ключевым событием в мировой практике M&A. Немецкая компания Mannesmann, укрепив позиции в телекоммуникационной сфере после покупки Orange, отказалась от предложения о слиянии, посчитав его заниженным. Тогда Vodafone обратилась напрямую к акционерам. Mannesmann пыталась защититься: укрепляла лояльность инвесторов, апеллировала к национальной идентичности и использовала тактику «белого рыцаря», однако альтернативный покупатель не нашёлся. Несмотря на рост акций после покупки Orange, давление акционеров оказалось решающим. В январе 2000 года сделка состоялась на рекордную сумму \$190 млрд. Этот случай показал, что даже успешные компании уязвимы, поддержка акционеров критически важна, а стратегические приобретения могут как усилить компанию, так и привлечь внимание конкурентов. Как видно на рисунке 3, на фоне сделки акции Vodafone достигли пика в 2000 году — более 350 фунтов стерлингов.



Рисунок 3 - График изменения цен VOD

Примечание: составлено автором на основе источника [8]

После рекордного поглощения Mannesmann за 113 млрд фунтов акции Vodafone начали снижаться, и в 2006 году компания зафиксировала убыток в 41 млрд долларов — крупнейший в истории, что сильно ударило по котировкам. Несмотря на временную стабилизацию, к 2015 году акции снова пошли вниз, и сегодня их цена составляет лишь 70,62 фунта — значительно ниже пика 2000 года. Это доказывает, что даже крупные сделки не всегда приносят долгосрочный рост. Компаниям важно заранее внедрять защитные механизмы, такие как «ядовитая пилюля», укреплять корпоративное управление и поддерживать доверие инвесторов. Кейс Mannesmann-Vodafone остаётся ярким примером трансформации отрасли под влиянием агрессивных M&A и подчёркивает необходимость готовности к подобным угрозам.

SWOT-анализ Mannesmann показал сильные позиции на телеком-рынке и мощный бренд, но при этом слабости — сложную структуру, слабое международное влияние и уязвимость к поглощениям.

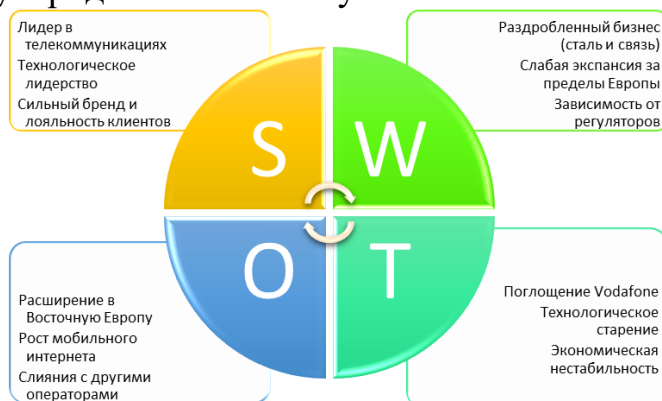


Рисунок 4 – SWOT-анализ Mannesmann

Примечание: составлено авторами

Возможности включают расширение и технологическое развитие, а угрозы — конкуренция, регулирование и технологические изменения. Вывод: несмотря на успешную трансформацию, компания не сумела защититься от захвата из-за внутренней сложности и региональной зависимости, что подтверждает важность стратегий защиты и глобального развития.

2. Правовой анализ, исследование рынка, разработка оборонительных стратегий

2.1 Правовой анализ

Правовое регулирование враждебных поглощений основывается на балансе интересов акционеров, защите корпоративной независимости и предотвращении монополизации. В США ключевым документом является Delaware General Corporation Law, а практика Верховного суда Делавэра (Unocal, Moran) легализует оборонительные меры, включая «ядовитую пилюлю». В ЕС действует Директива 2004/25/ЕС, обеспечивающая прозрачность и защиту миноритариев.

В Казахстане такие поглощения регулируются Законом «Об акционерных обществах», Законом «О конкуренции», Гражданским и Уголовным кодексами. Эти нормы направлены на защиту прав акционеров, прозрачность сделок и противодействие рейдерству.

Во II квартале 2024 года глобальное число сделок M&A снизилось на 21% (7 949), но их объём вырос на 3,7% (\$769,1 млрд). В США зафиксировано снижение на 3% (\$324,4 млрд), в Европе рост на 27%, в Азии спад на 18%. Крупные сделки: покупка Marathon Oil (\$22,5 млрд), Endeavour (\$13 млрд), Shockwave Medical (\$13 млрд). Несмотря на снижение «мегасделок» (свыше \$25 млрд), ожидается рост активности во втором полугодии за счёт снижения ставок и увеличения инвестиций.

2.2 Исследование рынка

Враждебные поглощения составляют менее 5% от общего числа M&A-сделок в мире. В Казахстане объём сделок за последние 10 лет достиг \$45 млрд, но официальной статистики по враждебным захватам нет. Однако с ростом числа игроков и усложнением тактик угрозы для компаний увеличиваются. Эксперты отмечают недостаточную подготовленность предприятий и слабую профилактику через PR и юридические меры.

2.3 Разработка оборонительных стратегий

Защита от враждебного поглощения включает превентивные и активные стратегии. Превентивные меры: уставные ограничения, супермажоритарные голосования, дробление акций. Среди активных — «ядовитая пилюля» (размывание доли агрессора), «белый рыцарь» (союз с дружественным инвестором), выкуп собственных акций, «пакман-стратегия» (встречное поглощение), продажа ключевых активов.

Компании также используют судебную защиту и обращения в регулирующие органы. В Казахстане доступны обращения в Агентство по защите конкуренции, судебные оспаривания и корректировки устава. Эффективная стратегия требует комплексного подхода — юридического, финансового и управленческого.

Враждебные поглощения представляют собой серьёзную проблему корпоративного управления, создавая риски потери контроля над бизнесом. Анализ международной и казахстанской практики показал, что компании используют различные защитные стратегии, такие как «ядовитая пилюля», привлечение «белого рыцаря», реструктуризация активов и выкуп акций. Эффективность этих мер во многом зависит от своевременности их применения.

Законодательство играет важную роль в противодействии захватам: в Казахстане используются нормы Гражданского кодекса, Закона «Об акционерных обществах» и антимонопольного регулирования. Однако существующие правовые механизмы не всегда достаточны, а пробелы в законодательстве и слабая правовая защита миноритарных акционеров создают уязвимости. Кроме того, многие компании имеют недостаточно проработанную структуру управления, что делает их мишенью для недружественных приобретений. Для усиления защиты бизнеса рекомендуется усовершенствовать уставные документы, ввести механизмы коллективного управления и закрепить превентивные меры, а также активизировать роль государства через ужесточение ответственности за незаконные схемы поглощения и контроль за сделками в стратегических отраслях. Также важно повышать осведомлённость компаний о рисках и способах защиты. Таким образом, эффективное противодействие враждебным поглощениям требует комплексного подхода, объединяющего правовые, управленческие и финансовые инструменты.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Валентина Хлавич. Недружественное поглощение компании. Основные методы враждебного поглощения компании. Когда нужна защита? [Электронный ресурс] // Valen Legal&Tax (дата: 24.01.2024).
2. Troy Adkins. How Can a Company Resist a Hostile Takeover? [Электронный ресурс] // Investopedia. URL: (дата: 03.12.2024)
3. Боровков М.С. Комплекс превентивных мер по защите бизнеса от враждебного поглощения. [Электронный ресурс] // НБ-Медиа. (дата: 15.09.2014)
4. Кормициков С.В. Защита от недружественных слияний и поглощений. Классификация различных методов. [Электронный ресурс] // Статья в журнале Российское предпринимательство № 7-1 (187), Июль 2011.(дата: 06.11.2024)
5. Sridharan, U. V., & Reinganum, M. R. (1995). Determinants of the Choice of the Hostile Takeover Mechanism: An Empirical Analysis of Tender Offers and Proxy Contests. *Financial Management*, 24(1), 57–67.
6. Д. Бутрин. Способы проведения жестких поглощений. [Электронный ресурс] // Статья в журнале Pravo Выпуск №29 (343).
7. Анисимова М. «Ядовитая таблетка» как способ защиты прав акционеров. [Электронный ресурс] // SBH low offices..
8. Графикцен на акции Air Liquide SA. [Электронный ресурс]
9. Отчетность Air Liquide SA. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Air Liquide.
10. Незавитина А. О. Методы защиты от недружественных поглощений: зарубежный опыт и российская практика. [Электронный ресурс] // Studbooks.net.
11. Малыгина У. Э. Способы защиты от недружественного слияния и поглощения в РФ. [Электронный ресурс] // Научные международные исследования.
12. Новоселов Е. Банкротство как инструмент поглощения: практические аспекты. [Электронный ресурс] // Zakon.ru.

13. Вальцев А. Рекапитализация с привлечением заемных средств. [Электронный ресурс] // SF Education.
14. Team Qapita. Beyond the Basics: Unraveling the Key Facets of a Golden Parachute. [Электронный ресурс] // Qapita.
15. Потапов Н.А. «Золотой парашют» – спасение топ-менеджера? [Электронный ресурс] // Московский журнал международного права.

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF PRODUCT QUALITY AND ITS COMPETITIVENESS

Kussaiynov B.E. 4th student of FEIB, Almaty, Kazakhstan

"Almaty Technological University"

Scientific supervisor: Makisheva J.A. Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, "Almaty Technological University", Almaty

Түйін: Мақалада Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы өнім сапасының рөлі ашып көрсетілген. Халықаралық стандарттарға сәйкестік мәселелері мен оларды шешу жолдары қарастырылады.

Кілт сөздер: өнім сапасы, бәсекеге қабілеттілік, ISO стандарттары, сапаны басқару, халықаралық стандарттар, инновациялар, экономикалық даму.

Резюме: В статье раскрыта роль качества продукции в повышении конкурентоспособности экономики Казахстана. Рассматриваются проблемы соответствия международным стандартам и пути их решения.

Ключевые слова: качество продукции, конкурентоспособность, стандарты ISO, управление качеством, международные стандарты, инновации, экономическое развитие.

The quality of products in Kazakhstan plays a key role in the country's economic development, as the level of product quality directly affects the competitiveness of domestic goods in both domestic and international markets. In the modern conditions of globalization and integration, Kazakhstan faces the need to improve the quality of its manufactured products, which has a significant impact on economic growth and social stability. Insufficient product competitiveness leads to a decline in production volumes, job losses, and reduced company revenues, which in turn negatively affects the overall economic development of the country.

Table

1. Dynamics of Quality Concepts

Author	Formulation of quality definitions
1	2
Aristotle (III century o.e.)	– The difference between subjects – Differentiation on the basis of «good-bad»
Hegel (19th century o.e.)	– Quality is, first of all, a certainty identical with being, so that something ceases to be what it is when it loses its quality.
Schuhart (1931)	– Quality has two aspects: – objective physical characteristics – the subjective side: how good is the thing

K. Ishikawa (1950)	– Quality is a property that really satisfies consumers
Juran J. (1979)	– Suitability for use (compliance with the intended purpose) is the subjective side: quality is the degree of consumer satisfaction (in order to realize quality, the manufacturer must find out the requirements of the consumer and make his products such that they meet these requirements)
GOST 15467-79	– Product quality is a set of product properties that determine its suitability to meet certain needs in accordance with its purpose.
International standard ISO 8402-86	– Quality is a set of characteristics of products or services that give them the ability to meet conditioned and anticipated needs.
International standard ISO 8402-94	– Quality is a set of characteristics of an object related to its ability to meet established and anticipated needs.
International standard ISO 9000:2000	– Quality is the degree to which a set of its own characteristics fulfills the requirements
International standard ISO 9000:2011	– Quality – the degree to which a set of inherent characteristics meets the requirements
A source:Compiled by the authors based on the data[1; p.46].	

In Kazakhstan, the issue of product quality is particularly pressing due to increasing competition from foreign manufacturers. In developed countries, the quality of goods is constantly improving, which facilitates their successful promotion in international markets. However, in Kazakhstan, enterprises often face challenges in ensuring a high level of product quality, as many business leaders seek to maximize profits by reducing costs, which often leads to a decline in product characteristics. As a result, Kazakhstani products may not meet international standards, limiting their export potential.

To enhance the competitiveness of Kazakhstani goods, it is essential to implement effective methods for monitoring and analyzing product quality. The main factors of competitiveness are price and quality, with quality taking priority in modern conditions. Manufacturing enterprises in Kazakhstan should focus on modern quality control methods, the adoption of innovative technologies, and compliance with international certification standards. This will not only improve the image of Kazakhstani products but also increase consumer trust in both domestic and foreign markets[2; p.210].

Table 2. Hierarchy of concepts of competitiveness of market entities

Hierarchy level	The concept of competitiveness
1	2
The competitiveness of the country	The country's ability to produce goods and services that meet the requirements of global markets and create conditions for increasing public resources at a rate that ensures sustainable GDP growth and quality of life of the population at the global level
Competitiveness of the region	The region's ability to produce goods and services that meet the requirements of domestic and global markets, create conditions for increasing regional resources to ensure the growth of potential competitiveness of business entities at a rate that ensures sustainable GDP growth and quality of life of the region's population at the global level
Industry competitiveness	The industry's ability to produce goods and services that meet the requirements of global and domestic markets and create conditions for the growth of the competitiveness potential of industry enterprises based on basic macro technologies
Competitiveness of the enterprise	A relative characteristic that reflects the differences between the development of a given organization and the development of competing organizations in terms of the degree to which their products meet people's needs and the efficiency of production activities.
Product competitiveness	A set of qualitative and cost characteristics of products that ensure the satisfaction of a specific customer's need and differ favorably from similar competing products.
A source: Compiled by the authors based on the data[3; p.92].	

Along with its multi-level nature, competitiveness has a number of other characteristics.

The competitiveness of products can be assessed by comparing them with analogous or benchmark samples that meet global standards. In Kazakhstan, various methods of quality analysis are used for this purpose, including expert evaluations, laboratory tests, and assessments of reliability, safety, design, and other characteristics. An important direction of development is the implementation of a quality management system (ISO 9001), which helps improve production efficiency and enhance product characteristics[4; p.36].

The goal of monitoring and analyzing product quality in Kazakhstan is to create conditions for the successful competition of domestic enterprises in various industries. This requires a comprehensive approach that includes government support, investments in production modernization, staff training, and the introduction of

innovations. Only by meeting all these conditions can Kazakhstan's industry achieve sustainable development and enhance the competitiveness of its products in the global market.

Currently, Kazakhstani enterprises have the opportunity to enter foreign markets, but they face the challenge of complying with international standards of product quality and reliability.

REFERENCES

1. Alimbayev A.Zh. Competitiveness of Kazakhstani Products: Problems and Prospects / A.Zh. Alimbayev // Economics and Statistics. – 2020. – No. 3. – P. 45-52.
2. Baimukhanova S.B. Quality Management of Products in a Market Economy / S.B. Baimukhanova, A.T. Ismailova. – Almaty: Ekonomika, 2018. – 210 p.
3. Kuanyshev B.T. International Quality Standards and Their Impact on the Competitiveness of Kazakhstani Goods / B.T. Kuanyshev // Bulletin of KazNU. Economic Series. – 2019. – No. 1. – P. 89-96.
4. Omarova G.K. The Impact of Certification on Kazakhstan's Export Potential / G.K. Omarova // Journal of Entrepreneurship and Innovation. – 2021. – No. 2. – P. 33-41.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БАНК ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЗИЯТКЕРЛІК ТЕХНОЛОГИЯЛАР МЕН ҚОЛДАНБАЛЫ ИННОВАЦИЯЛАР: ДАМУ ҮРДІСТЕРІ, МӘСЕЛЕЛЕР ЖӘНЕ ҰСЫНЫСТАР

Нурдаулет Назерке Ерланқызы

ҚазҰАЗУ, Қаржы мамандығының курс магистранты Алматы қ., Қазақстан
Ғылыми жетекші: Баймолдаева Меруерт Турсынбековна, э.ғ.к., ҚазҰАЗУ,
Алматы қ., Қазақстан

Түйіндеме: Бұл мақалада Қазақстанның банк жүйесінде зияткерлік технологиялар мен қолданбалы инновациялардың дамуы мен осы бағыттағы ғылыми зерттеулер мен ұсыныстар қарастырылған. Әсіресе, жасанды интеллект, үлкен деректер және блокчейн сияқты технологиялардың банктік қызметтерді трансформациялау және қаржы секторын модернизациялаудағы рөлі талданады.

Summary: This article discusses the development of intellectual technologies and applied innovations in Kazakhstan's banking system, focusing on research and recommendations in this field. The role of technologies such as artificial intelligence, big data, and blockchain in transforming banking services and modernizing the financial sector is analyzed.

Қазақстанның банк жүйесінің қазіргі жағдайы, әсіресе цифрлық трансформацияның қарқынды дамуы, еліміздің қаржы секторын маңызды өзгерістерге алып келеді. Банктер дәстүрлі қызметтерді ғана емес, сонымен қатар инновациялық цифрлық өнімдерді де ұсынуда, бұл өз кезегінде тұтынушыларға ыңғайлы жағдайлар туғызады. Сонымен қатар, қаржылық технологиялар (FinTech) саласында жаңа шешімдер мен трендтер қарқынды түрде қолданысқа енгізілуде.

Қазақстанның банк жүйесі цифрлық трансформацияны қарқынды түрде жүзеге асырып келеді, оның ішінде банктердің мобильді банкинг, электрондық төлемдер, онлайн кредит беру және басқа да цифрлық шешімдерді енгізуі маңызды орын алады. Бұл процестер банктерге клиенттермен ұзақ мерзімді байланыс орнатуға, қаржылық сауаттылықты арттыруға және қызметтерді жеңілдетуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, банк қызметтері бұрынғыдан да жылдам әрі тиімді бола түсуде. [1]

Жасанды интеллект банк саласында маңызды рөл атқарады. Ол несиелік скоринг жүйелерін жетілдіріп, клиенттерді бағалау процесін автоматтандырады. Жасанды интеллект (AI) қазіргі уақытта банк саласында үлкен маңызға ие болып отыр. Ол көптеген қаржылық процестерді автоматтандыруға және клиенттермен өзара әрекеттесуді тиімдірек жасауға мүмкіндік береді. AI технологияларының банктерге енгізілуі олардың жұмысын оңтайландырып, қызмет көрсету сапасын арттырады.

AI алгоритмдері несиелік скоринг жүйелерін жетілдіруде үлкен рөл атқарады. Бұрынғы кезде несиелік рейтинг негізінен адамның субъективті бағалауы мен тарихи мәліметтерге негізделген болса, AI қазіргі таңда бұл процесті автоматтандырып, үлкен көлемдегі деректерді өңдей отырып, клиенттің несиелік қабілетін объективті түрде бағалауға мүмкіндік береді. AI-дің көмегімен банктер клиенттің қаржылық тарихын, табысын, шығындарын және мінез-құлық деректерін жан-жақты талдай алады, бұл несиелік шешімдерді тезірек және дәлірек қабылдауға ықпал етеді. AI клиенттің қаржылық әдеттерін зерттеу арқылы оған дербес қаржылық ұсыныстар жасауға мүмкіндік береді. Мысалы, AI клиенттің жұмсалатын шығындары, табыс көздері, инвестициялық әрекеттері және үнемдеу әдеттерін талдай отырып, оған сәйкес инвестициялық жоспарлар мен бюджеттік шешімдер ұсына алады. Бұл банктер үшін клиенттермен ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнатуға және олардың қаржылық сауаттылығын арттыруға мүмкіндік береді. AI технологиялары клиенттердің өмірлік циклін басқаруда маңызды құрал болып табылады. Ол клиенттің өмір бойы банкпен қарым-қатынасын тиімді әрі пайдалы етуге мүмкіндік береді. Мысалы, AI клиенттің қажеттіліктерін болжау және осы қажеттіліктерді уақытылы қанағаттандыру үшін автоматтандырылған ұсыныстар жүйесін құра алады. Бұл тәсіл клиенттердің банк қызметтеріне деген адалдығын арттырып, олардың өмірлік циклін ұзартуға ықпал етеді. AI чат-боттар мен виртуалды көмекшілер арқылы клиенттерге қызмет көрсету тәжірибесін жақсартуға мүмкіндік береді. Бұл құралдар клиенттің сұрақтарына жедел жауап беріп, сұраныстарын автоматты түрде өндеуге және шешім қабылдауға көмектеседі. Сонымен қатар, AI жүйелері клиенттің сұранысын алдын ала болжап, оған қажетті қызметтерді уақытында ұсына алады. Бұл банктерге клиенттердің қанағаттануын арттыруға және олардың тәжірибесін оңтайландыруға мүмкіндік береді. AI технологиялары банктердің ішкі операциялық процестерін оңтайландырады. Мысалы, транзакцияларды автоматты түрде бақылау, алаяқтық әрекеттерді анықтау және басқару процестерін автоматтандыру арқылы банктердің операциялық шығындарын азайтуға болады. [2] AI жүйелері мұндай процестерді тиімді әрі жылдам орындауға мүмкіндік береді, бұл банктерге жоғары сапалы қызмет көрсетуге және бәсекеге қабілеттілігін арттыруға жәрдемдеседі. AI жүйелері банктерге операциялық және қаржылық тәуекелдерді болжау және басқару қабілетін арттырады. Мысалы, AI алгоритмдері болашақтағы экономикалық өзгерістерді, клиенттермен байланысты тәуекелдерді және ішкі процестердегі ақауларды болжау үшін қолданылады. Бұл банктерге олардың қаржылық тұрақтылығын сақтап, жүйедегі потенциалды мәселелерді алдын ала анықтауға мүмкіндік береді.

Қорытындылай келе, жасанды интеллект банктерге тек қаржылық өнімдерді ғана емес, сонымен қатар клиенттермен тиімді қарым-қатынас орнатуға, қызмет көрсету сапасын жақсартуға және жаңа мүмкіндіктерді енгізуге мүмкіндік беретін қуатты құрал болып табылады.

Big Data технологиясы Қазақстандағы банктер үшін өте маңызды құрал болып табылады, өйткені ол банктерге үлкен көлемдегі құрылымдық және

құрылымсыз деректерді өңдеу және талдау мүмкіндігін береді. Бұл технологияның басты артықшылығы – клиенттердің мінез-құлқын терең талдап, оның негізінде стратегиялық шешімдер қабылдауға мүмкіндік беруінде. Мысалы, Big Data банктерге клиенттердің қаржылық әдеттерін, сатып алу құлықтарын, төлем тәртібін, ақшаны жұмсау және жинақтау тенденцияларын болжауға мүмкіндік береді. [3]Бұл деректер банктерге маркетингтік стратегияларды тиімді жоспарлауға және олардың қызметтерін клиенттің нақты қажеттіліктеріне бейімдеуге көмектеседі.

Big Data технологиясы сондай-ақ алаяқтық әрекеттерді алдын ала анықтауға мүмкіндік береді. Банктер күмәнді транзакциялар мен әрекеттерді бірден байқауға және оларға уақытында жауап беруге қабілетті болады, бұл өз кезегінде клиенттердің қауіпсіздігі мен банктің сенімділігін арттырады. Сонымен қатар, бұл технология банктердің қаржылық өнімдеріне сұраныс пен ұсынысты дұрыс болжауға, осыған байланысты өнімдерді оңтайландыруға мүмкіндік береді. [4]

Big Data банктердің ішкі процестерін оңтайландырып, ұйымның тиімділігін арттырады. Мысалы, деректерді талдау арқылы банк басшылығы жұмыстың қай бағыттары дұрыс жүріп жатқанын, қай бөлімдерде тиімділікті арттыру қажеттігін анықтай алады. Сонымен қатар, персоналды басқаруда Big Data құралдары қызметкерлердің өнімділігін бақылау және олардың қажеттіліктерін болжауға мүмкіндік береді. Бұл банктерге қызметкерлердің әлеуетін дұрыс пайдалануға және жоғары өнімділікті қамтамасыз етуге көмектеседі.

Блокчейн технологиясы ақпаратты қауіпсіз және ашық түрде сақтау мен жіберудің заманауи әдісі болып табылады. Банк жүйесінде блокчейн технологиясын қолдану транзакциялар арасындағы сенімділікті арттырып, делдалдарды болдырмауға мүмкіндік береді. Бұл банктерге операциялық шығындарды азайтуға және қаржылық операциялардың жылдамдығын арттыруға ықпал етеді. Ақылды келісімшарттар (smart contracts) арқылы транзакциялар автоматты түрде орындалып, шарттардың орындалуын бақылау жеңілдейді. Бұл тәсіл қаржылық қызметтердің ашықтығын және клиенттердің құқықтарын қорғауды қамтамасыз етеді. [5]

Қазақстанда цифрлық теңгенің пилоттық режимде енгізілуі блокчейн технологиясын қолдану арқылы ұлттық валютаға жаңа серпін береді. Бұл бастама қаржылық қызметтердің ашықтығы мен қауіпсіздігін жаңа деңгейге көтеруге мүмкіндік береді. Цифрлық теңге Қазақстанның қаржылық жүйесінде жаңа мүмкіндіктер ашып, төлемдер мен транзакцияларды жылдам әрі қауіпсіз етуге ықпал етеді. Сонымен қатар, бұл ұлттық валютаға деген сенімді арттырып, цифрлық қаржы өнімдерінің дамуына ықпал етеді.

Қазақстанда FinTech индустриясы қарқынды дамып келеді, және бұл секторда Kaspi.kz, Halyk Bank, Jusan Bank сияқты жетекші банктердің инновациялық шешімдерді енгізуі маңызды рөл атқарады. Қазіргі уақытта банктердің көпшілігі цифрлық өнімдерді әзірлеуге және автоматтандыруға инвестиция салып жатыр. [6]Бұл өнімдер онлайн төлемдер, дереу несие рәсімдеу,

дербестендірілген қаржылық кеңес беру қызметтері сияқты түрлі қаржылық қызметтерді қамтиды.

Қазақстандағы банктер FinTech шешімдеріне үлкен көңіл бөліп, оларды нарыққа шығарып, тұтынушыларға ыңғайлы және тиімді қызмет көрсету үшін дамытып келеді. Бұл үрдіс Қазақстанның қаржы секторын халықаралық нарықтарда бәсекеге қабілетті етіп, еліміздің экономикалық тұрақтылығын нығайтуға ықпал етеді.

Қазақстанның банк жүйесінде Big Data, блокчейн, және цифрлық теңге сияқты технологиялардың енгізілуі қаржылық қызметтердің тиімділігі мен қауіпсіздігін арттырып, жаңа мүмкіндіктер ашады. FinTech индустриясының дамуы банктердің инновациялық шешімдер ұсынуына мүмкіндік беріп, нарықтағы бәсекелестікті күшейтеді. Алдағы уақытта бұл технологиялар Қазақстанның банк жүйесін әлемдік деңгейде бәсекеге қабілетті етіп, қаржылық қызметтердің сапасын арттыруға ықпал етеді.[7] Дегенмен, жаңа технологиялардың даму қарқынына қарамастан, Қазақстандағы заңнамалық база әлі де жаңартуды қажет етеді. Құқықтық реттеудің артта қалуы, әсіресе FinTech өнімдерінің ресми тіркеу мен қолдану процесін қиындатуда. Заңнамалық шектеулер банктердің инновациялық бастамаларын тежеп, цифрлық өнімдерді енгізген кезде заңдық тәуекелдерге жиі ұшырауға әкеледі. Сонымен қатар, дербес мәліметтерді сақтау және қорғау мәселелері де маңызды болып қала береді, себебі бұл саладағы заңдық реттеу мәселелерін шешу қажеттілігі туындайды.

Қазақстанның банк жүйесі қазіргі уақытта қарқынды цифрлық трансформациядан өтіп, жаңа технологиялар мен инновациялар арқылы өзінің тиімділігін арттыруда. Жасанды интеллект, Big Data және блокчейн сияқты заманауи технологиялар банктердің қызметтерін жылдам, тиімді әрі қауіпсіз етуде.[8] Алайда, бұл технологиялармен қатар, заңнамалық базаның баяу жаңаруы және дербес мәліметтерді қорғау мәселелері қаржы нарығында жаңа тәуекелдерді туғызуда. Бұл мәселелерді шешу үшін құқықтық орта мен реттеу жүйесін жетілдіру өте маңызды.

Ұсыныстар:

1. Құқықтық орта құру:

– FinTech үшін арнайы реттеу алаңдарын (regulatory sandbox) енгізу:

FinTech индустриясының қарқынды дамуына байланысты, жаңа технологиялардың нарықта қауіпсіз әрі тиімді түрде енгізілуін қамтамасыз ету үшін реттеу алаңдары қажет. Мұндай алаңдар жаңадан пайда болған технологияларға арналған эксперименттік және тестілеу кезеңдерін өткізуді мүмкін етеді. Бұл банктерге жаңа өнімдерді сынақтан өткізіп, нақты қолдану кезінде туындайтын мәселелерді алдын ала анықтауға мүмкіндік береді. Сондай-ақ, бұл реттеу алаңдары инновациялық шешімдердің құқықтық тұрғыдан дұрыс қолданылуын қамтамасыз етеді.

– Цифрлық активтер мен смарт-келісімшарттарға қатысты заңдарды жетілдіру:

Блокчейн және цифрлық активтер саласындағы жаңа өзгерістер Қазақстанның заңнамасында жеткілікті түрде қамтылмаған. Бұл жағдай, өз кезегінде, банктер мен басқа да қаржылық ұйымдар үшін тәуекелдерді туғызуы мүмкін. Сондықтан цифрлық активтер мен смарт-келісімшарттарды реттейтін нақты және заманауи заңдарды қабылдау қажет. Бұл заңдар қаржылық қызметтерді қауіпсіз түрде енгізуге, тұтынушылардың құқықтарын қорғауға және қаржы нарығын тұрақты дамытуға мүмкіндік береді.

2. Кадрлық әлеуетті арттыру:

– FinTech саласына маманданған оқу бағдарламаларын енгізу:

Цифрлық қаржы технологияларын дамыту үшін жоғары білікті мамандар қажет. FinTech саласының ерекшеліктерін ескере отырып, университеттер мен оқу орындарында маманданған оқу бағдарламаларын енгізу маңызды. Мұндай бағдарламалар студенттерді жаңа технологиялармен жұмыс істеуге дайындап, нарыққа қажетті мамандарды дайындайды. Сондай-ақ, жұмыс істеп жүрген мамандар үшін кәсіби қайта даярлау курстары мен сертификаттау жүйесін енгізу маңызды.

– Банктер мен университеттер арасында тәжірибе алмасу жүйесін дамыту:

Банктер мен жоғары оқу орындары арасындағы ынтымақтастықты нығайту арқылы тәжірибе алмасу жүйесін дамыту қажет. Бұл ынтымақтастық білім беру жүйесінің жұмыс берушілердің талаптарына сай болуын қамтамасыз етеді. Студенттер мен жас мамандар үшін тәжірибелік жұмыстар мен тағылымдамалар ұйымдастыру, сондай-ақ банк қызметкерлеріне FinTech технологияларын игеруге мүмкіндік беретін арнайы курстар өткізу маңызды. Мұндай шаралар кадрлық әлеуетті арттырып, қаржы секторындағы инновациялық шешімдерді жүзеге асыруға дайын мамандардың санын көбейтеді.

Қазақстанның банк жүйесі жаңа технологиялар мен инновациялық шешімдерді енгізуде үлкен қадамдар жасап жатыр. Алайда, бұл дамудың тиімділігі мен тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін құқықтық орта мен кадрлық әлеуетті жақсарту қажет. Қаржылық реттеуші органдардың жаңа технологияларға бейімделген заңнамалық және құқықтық базаны жетілдіруі, сондай-ақ оқу бағдарламалары мен тәжірибе алмасу жүйесін дамыту Қазақстанның банк жүйесін әлемдік деңгейде бәсекеге қабілетті етіп, экономиканың тұрақты дамуына ықпал етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізім:

1. ҚР Ұлттық банкі. (2023). "Қазақстан Республикасының қаржы нарығы туралы шолу". www.nationalbank.kz
2. Kaspi.kz ресми сайты. www.kaspi.kz
3. Deloitte. (2022). "Digital Banking Maturity Report – Central Asia Region"
4. PwC Kazakhstan. (2021). "FinTech және банк секторындағы инновациялар"
5. Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі. www.gov.kz/memleket/entities/ardfm

6. Әбділдина А.К., Сәрсенбаева Л.Ж. (2023). "Қазақстан банк жүйесіндегі цифрландыру үрдістері", Экономикалық зерттеулер журналы
7. OECD (2023). "Financial Innovation and Digital Transformation in Central Asia"
8. Жусипов Д. (2022). "Банк секторындағы жасанды интеллект: Талдау және болашағы", Қаржы және технология журналы.

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Байбулат Т.Б

Студент магистрант 1 курса, кафедра экономики, АТУ, г. Алматы

Научный руководитель: Кунанбаева Д.А., д.э.н.,

ассоц. профессор, г. Алматы

Түйін: Мақалада Қазақстан Республикасындағы ақша-несие саясатының ерекшеліктері мен пайыздық мөлшерлеменің экономикалық көрсеткіштерге әсері қарастырылған.

Summary: The article examines the monetary policy of the Republic of Kazakhstan, the role of the interest rate, and its impact on macroeconomic indicators.

Монетарная политика является одним из важнейших инструментов макроэкономического регулирования, обеспечивающих устойчивость финансовой системы и сбалансированное развитие экономики. В условиях открытой рыночной экономики она играет ключевую роль в обеспечении стабильности цен, управлении ликвидностью и регулировании инфляционных ожиданий.

В Республике Казахстан основным проводником монетарной политики выступает Национальный Банк, который с 2015 года перешёл к режиму инфляционного таргетирования. В рамках этого подхода центральным инструментом регулирования выступает базовая ставка, оказывающая воздействие на уровень процентных ставок в банковской системе, потребительскую и инвестиционную активность, курс национальной валюты и темпы инфляции.

Особая актуальность исследования монетарной политики в Казахстане обусловлена высокой чувствительностью экономики к внешним шокам — колебаниям мировых цен на нефть и металлы, действиям центральных банков развитых стран, геополитической нестабильностью. Эти факторы требуют гибкого, обоснованного и прозрачного подхода к формированию денежно-кредитной политики.

Цель данной статьи — рассмотреть эволюцию монетарной политики и процентной ставки в Казахстане за последние годы, проанализировать её влияние на ключевые макроэкономические показатели и предложить рекомендации по повышению её эффективности в условиях современных вызовов.

Монетарная политика представляет собой систему мероприятий, осуществляемых центральным банком для воздействия на денежное обращение, ликвидность и процентные ставки с целью достижения макроэкономической стабильности.

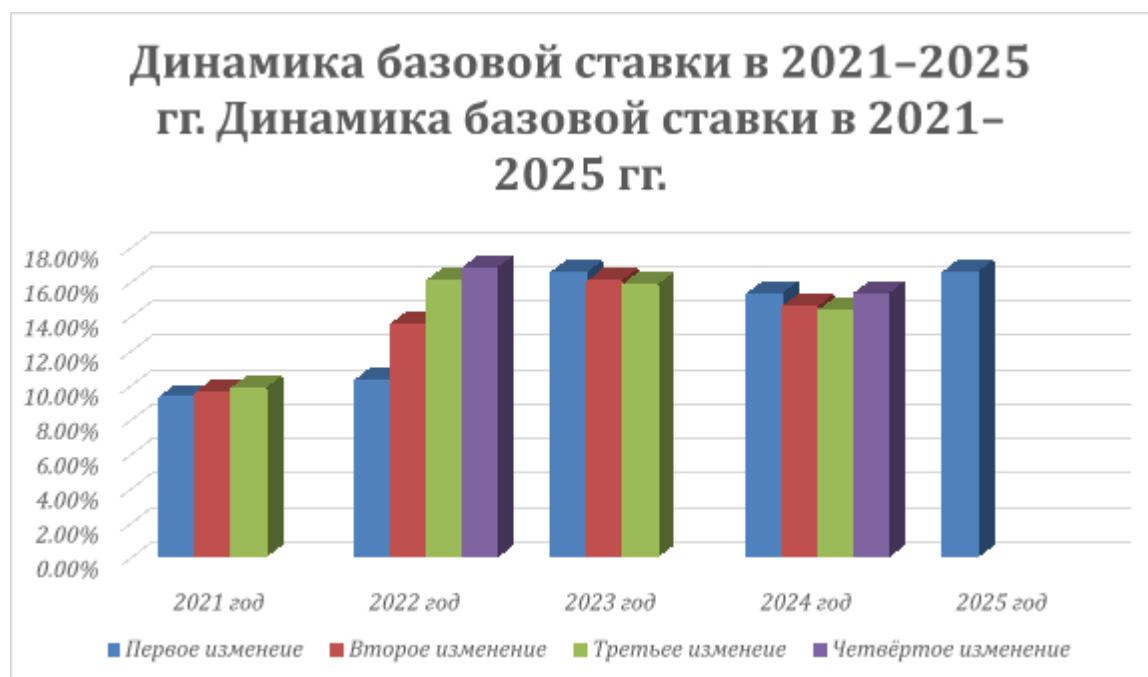
В теоретической плоскости различают два основных направления монетарной политики — **жёсткую (рестриктивную)** и **мягкую (экспансионистскую)**. Жёсткая политика применяется в условиях высокой инфляции и предполагает повышение базовой ставки, сокращение денежной массы и ограничение кредитования, что способствует снижению потребительского спроса и укреплению валюты. Мягкая политика, напротив, ориентирована на стимулирование экономического роста путём снижения ставок, увеличения предложения денег и смягчения условий рефинансирования.

В мировой экономической науке разработаны различные теоретические подходы к монетарной политике:

- **Кейнсианский подход**
- **Монетаристский подход**
- **Австрийская школа**
- **Новокейнсианство и новая классическая школа**

В современной практике страны, в том числе и Казахстан, используют гибридные модели, опираясь на инфляционное таргетирование и трансмиссионный механизм процентной ставки, адаптируя инструменты денежно-кредитной политики к текущей макроэкономической ситуации.

Динамика базовой ставки в 2021–2025 гг.



Повышение связано с продолжающимся ростом цен, особенно в секторе услуг, а также с давлением на национальную валюту из-за геополитических рисков.

Основные выводы

1. Пик базовой ставки (16,75%) был зафиксирован в конце 2022 года — как ответ на беспрецедентный рост инфляции.
2. Периоды повышения совпадали с волнами внешнеэкономических шоков: пандемия, рост цен на энергоносители, геополитическая нестабильность.
3. Периоды снижения наблюдались в 2020 и 2024 годах, в моменты относительной макроэкономической стабилизации.
4. Монетарная политика Казахстана продемонстрировала гибкость и способность оперативно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру.

В условиях высокой инфляции, нестабильных внешних рынков, геополитической напряжённости и цифровизации мировой экономики встаёт вопрос о совершенствовании денежно-кредитной политики как стратегического инструмента регулирования.

Переход к качественному инфляционному таргетированию Национальный Банк Казахстана с 2015 года применяет режим инфляционного таргетирования, что означает фокус на удержании инфляции в пределах целевого коридора. Однако эффективность этого режима зависит от нескольких условий:

- Необходимость повышения точности инфляционного прогнозирования. Использование инструментов Big Data, модели DSGE (динамического стохастического общего равновесия);
- Повышение доверия к политике центрального банка. Это возможно через регулярную коммуникацию с рынками, прозрачность решений по ставке;
- Координация монетарной и фискальной политики. Недопустимо, чтобы бюджетная экспансия нивелировала усилия по сдерживанию инфляции со стороны НБ РК.

Снижение волатильности базовой ставки и предсказуемость политики. За последние годы базовая ставка колебалась в диапазоне 9–16,75%, что затрудняет стратегическое планирование для бизнеса и инвестиционного сектора. Для повышения стабильности финансового рынка необходимы:

- Более плавные и обоснованные изменения ставки.
- Введение “индикативной кривой ставок”, где НБК будет обозначать предполагаемую динамику базовой ставки в зависимости от инфляции и роста ВВП.

Для развития трансмиссионного механизма монетарной политики необходимы решения по ставке эффективно влияли на реальный сектор, необходимо обеспечить работоспособность трансмиссионного механизма, то есть передачу изменений ставки через банковскую систему в экономику. Для этого следует:

- Развивать межбанковский рынок и систему краткосрочного фондирования.
- Снижать уровень структурной долларизации — высокий уровень депозитов и кредитов в иностранной валюте снижает чувствительность экономики к изменению тенговых ставок.
- Стимулировать развитие альтернативных источников финансирования — фондового рынка, облигационных программ, инвестиционных платформ.

Национальный Банк уже объявил о пилотном проекте по внедрению цифрового тенге. Его потенциал:

- Повышение прозрачности денежного обращения;
- Расширение инструментов монетарного воздействия, включая “версифицированные” выплаты в реальном времени (например, прямое стимулирование спроса путём “хеликоптерных денег”).

Также цифровизация должна охватить:

- создание цифровых панелей мониторинга инфляции;
- внедрение автоматических алгоритмов для стресс-тестирования банков;
- использование искусственного интеллекта для анализа поведенческих трендов домохозяйств и компаний.

Для эффективной борьбы с долларизацией её снижения необходимы:

- Стимулирование депозитов в тенге через конкурентные ставки и защиту от инфляции (например, через индексированные депозиты).
- Развитие инструментов хеджирования валютных рисков для бизнеса, особенно в экспортно-ориентированных секторах.
- Повышение финансовой грамотности населения, особенно в части долгосрочного накопления и валютных рисков.

Развитие внутренних источников роста и снижение сырьевой зависимости Сырьевой характер казахстанской экономики увеличивает её уязвимость к внешним шокам. Следовательно, монетарная политика должна работать в связке с программами диверсификации экономики, среди которых:

- Поддержка малого и среднего бизнеса (МСП)
- Развитие несырьевого экспорта
- Формирование долгосрочных производственных цепочек, устойчивых к внешнему давлению.

Монетарная политика, как важнейший инструмент макроэкономического регулирования, занимает центральное место в обеспечении устойчивого экономического развития Республики Казахстан. В условиях глобальной нестабильности, усиления инфляционных процессов, волатильности мировых рынков и структурной уязвимости национальной экономики управление процентной ставкой становится ключевым элементом экономической стратегии государства.

Проведённый анализ показал, что базовая ставка Национального Банка Казахстана в 2020–2025 гг. претерпела значительные изменения в ответ на внутренние и внешние вызовы: пандемию COVID-19, рост мировых цен на сырьё, инфляционные шоки и геополитические риски. Ставка варьировалась от 9% до 16,5%, отражая гибкость и реактивность денежно-кредитной политики. Теоретические основы монетарной политики, изложенные в статье, подтвердили, что эффективное управление процентной ставкой требует не только экономической обоснованности, но и институциональной зрелости центрального банка, способности к адаптации и наличия сильного трансмиссионного механизма. Казахстан применяет элементы как

кейнсианского, так и монетаристского подходов, стремясь к сбалансированной политике между стимулированием экономики и контролем за инфляцией.

Особое внимание было уделено последствиям колебаний процентной ставки: с одной стороны — укрепление тенге и замедление инфляции, с другой — снижение доступности кредитных ресурсов, ограничение экономического роста и рост стоимости заимствований.

Таким образом, Казахстану предстоит продолжить институциональные и технологические реформы в сфере денежно-кредитного регулирования, чтобы обеспечить устойчивость экономики, повысить инвестиционную привлекательность и укрепить доверие к тенге. Монетарная политика должна не только отвечать на текущие вызовы, но и опережать их, становясь стратегическим инструментом развития в условиях быстро меняющейся мировой экономической среды.

Библиографический список:

1. Национальный Банк Республики Казахстан. Официальный сайт. – URL: <https://www.nationalbank.kz>
2. Статистические бюллетени НБРК. – 2020–2023 гг.
3. Маратова А.Б. Монетарная политика: Теория и практика. – Алматы: Экономика, 2021.
4. Назарова Г.С. Макроэкономика. – Алматы: Дәуір, 2019.
5. Абдрахманова Г.Р., Жакыпбекова А.Ф. Денежно-кредитная политика Республики Казахстан: проблемы и перспективы // Экономика и статистика. – 2022.
6. World Bank Data. Kazakhstan Overview. – 2023.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ: ИИ, ЦИФРОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО, ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

Муханова Г.К., «Astana IT University», г. Астана, Республика Казахстан

Түйін: Мақалада жасанды интеллекттің цифрлық алаяқтықтың инновациялық түрлеріне әсерін күшейту саласындағы жаһандық қаржылық шығудың өзекті мәселелері қарастырылған.

Summary: The article discusses the current problems of global financial exits in the field of increasing the influence of artificial intelligence on innovative forms of digital fraud.

Современный финансовый ландшафт претерпевает беспрецедентные изменения, обусловленные стремительной цифровизацией и появлением прорывных технологий, таких как искусственный интеллект (ИИ). Традиционные парадигмы финансовой безопасности, сосредоточенные преимущественно на макроэкономической стабильности и устойчивости институтов, оказываются недостаточными для противостояния новым, динамичным угрозам. В эту новую эпоху обеспечение финансовой безопасности требует комплексного подхода, интегрирующего кибербезопасность, технологическую устойчивость и защиту данных в качестве неотъемлемых компонентов [1].

Глобальные вызовы, такие как двойственная природа ИИ, способного как защищать, так и разрушать, рост изощренного цифрового финансового мошенничества и устойчивость финансовых пирамид, приобретают особое значение в региональном контексте. Казахстан и страны Центральной Азии, активно внедряющие цифровые финансовые услуги и интегрирующиеся в мировую экономику [1], сталкиваются с этими угрозами напрямую. Понимание специфики их проявления и последствий в регионе является критически важным для разработки эффективных стратегий защиты.

Цель данного отчета – предоставить всесторонний анализ текущего состояния финансовой безопасности в Казахстане и Центральной Азии, опираясь на авторитетные источники и статистические данные. Отчет последовательно рассматривает эволюцию понятия финансовой безопасности в цифровую эпоху, двойственное влияние ИИ, масштабы и характеристики цифрового мошенничества и финансовых пирамид в регионе, роль ИИ в усилении этих угроз, а также принимаемые контрмеры на законодательном, правоохранительном, технологическом и образовательном уровнях. Завершается отчет оценкой текущей ситуации и прогнозом на будущее, формулируя ключевые выводы и рекомендации для заинтересованных сторон.

Хотя финансовая безопасность общепризнанно является составной частью экономической безопасности государства, обеспечивающей защиту интересов

личности, общества и страны в экономической сфере [2], единого, законодательно закреплённого определения этого понятия в контексте цифровизации и ИИ может не существовать [2]. Различные научные источники предлагают свои трактовки, подчеркивая необходимость интеграции цифровых факторов в традиционное понимание.

Современные интерпретации финансовой безопасности выходят за рамки простой финансовой устойчивости. Они охватывают состояние финансовых отношений, при котором создаются условия для эффективного управления ресурсами, противодействия дестабилизирующим факторам, и, что особенно важно в цифровую эпоху, защиты баз данных и информационных систем [2]. Это понятие включает безопасность функционирования хозяйствующих субъектов, домохозяйств и национальных финансовых систем в условиях широкого распространения финтеха, цифровых банковских услуг и современных платежных систем [1]. Трансформация угроз под влиянием цифровизации тесно связана с обеспечением кибербезопасности и технологической устойчивости национальной финансовой инфраструктуры [1]. Цифровые технологии создают не только новые возможности, но и новые, более совершенные каналы для проникновения преступников в финансовую систему [3].

Таким образом, ключевыми компонентами финансовой безопасности в цифровую эпоху становятся:

- **Стабильность системы:** Способность финансовой системы в целом противостоять шокам, включая кибератаки и системные сбои [1].
- **Кибербезопасность и защита данных:** Обеспечение конфиденциальности, целостности и доступности финансовой информации, защита инфраструктуры от несанкционированного доступа, взломов и утечек данных [1].
- **Технологическая устойчивость:** Гарантированное и бесперебойное функционирование национальных платежных систем, банковских приложений и другой критически важной финансовой инфраструктуры [1].
- **Защита прав потребителей:** Ограждение граждан и домохозяйств от мошеннических схем, обеспечение прозрачности и справедливости при предоставлении цифровых финансовых услуг [4].
- **Адекватность регулирования:** Наличие и своевременная адаптация нормативно-правовой базы для эффективного управления рисками, связанными с цифровыми технологиями и ИИ [5].

В контексте Казахстана, деятельность Национального Банка по обеспечению макроэкономической стабильности и снижению зависимости от внешних факторов [6], а также работа Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) по надзору, регулированию и защите прав потребителей [4], включая его функции как Отраслевого центра информационной безопасности [7], являются важными элементами национальной финансовой безопасности. Вероятно, Концепция национальной безопасности Казахстана также затрагивает эти аспекты в рамках более широкой стратегии [8].

Отсутствие единого, общепринятого юридического определения «финансовой безопасности» в цифровую эпоху, как отмечается в некоторых источниках [2], может приводить к некоторой фрагментации подходов среди различных регуляторов и финансовых институтов. Разные ведомства (например, Национальный Банк, АРРФР, Агентство по финансовому мониторингу - АФМ) и отдельные банки могут по-разному интерпретировать и приоритизировать аспекты финансовой безопасности – будь то системная стабильность, защита данных клиентов или устойчивость инфраструктуры [1]. Такое потенциальное расхождение в приоритетах и подходах может создавать пробелы или несогласованность в общей системе защиты, представляя собой скрытую системную уязвимость, требующую более тесной координации и выработки единого видения.

Искусственный интеллект: Страж и противник в финансовой сфере

Искусственный интеллект стремительно трансформирует финансовый сектор, выступая одновременно мощным инструментом защиты и опасным оружием в руках злоумышленников. Понимание этой двойственной роли ИИ имеет решающее значение для оценки его влияния на финансовую безопасность.

ИИ как щит: Усиление финансовой защиты

Технологии ИИ предлагают беспрецедентные возможности для укрепления финансовой безопасности по нескольким ключевым направлениям:

- **Обнаружение и предотвращение мошенничества:** Системы на базе ИИ способны анализировать огромные массивы данных о транзакциях в режиме реального времени, выявляя аномальные или нетипичные паттерны, которые могут указывать на мошенническую деятельность [9]. Алгоритмы машинного обучения (ML) могут распознавать тонкие отклонения от нормального поведения, часто незаметные для человека [10], и, что важно, адаптироваться к новым тактикам мошенников по мере их появления [20]. Конкретные применения включают маркировку подозрительных транзакций, выявление нетипичного поведения пользователей [11] и эффективную борьбу с мошенничеством с кредитными картами [10].
- **Управление рисками и скоринг:** ИИ значительно повышает точность оценки рисков [11], оптимизирует процессы кредитного скоринга и андеррайтинга, позволяя принимать более обоснованные решения [12]. Это также способствует более эффективному управлению инвестиционными портфелями и разработке стратегий [9].
- **Повышение эффективности и улучшение клиентского опыта:** Автоматизация рутинных задач с помощью ИИ позволяет финансовым организациям сокращать операционные расходы [9] и ускорять процессы, такие как одобрение кредитов [13] или обработка клиентских запросов. Например, Halyk Bank в Казахстане использует ИИ для обработки обращений клиентов, что сократило время обработки в 1500 раз. Чат-боты на базе ИИ обеспечивают круглосуточную поддержку клиентов [9].
- **Успешные примеры внедрения:** Крупные международные платежные системы, такие как Visa и Mastercard, успешно применяют системы

обнаружения мошенничества на основе ИИ/ML для мониторинга транзакций в реальном времени, что привело к значительному снижению уровня мошенничества с картами [10]. Система машинного обучения Google блокирует более 99,9% попыток фишинга в Gmail [10]. Финансовые учреждения сообщают о существенном сокращении мошеннических операций (например, на 60% в FinSecure Bank [13]) и значительной экономии средств (например, \$20 млн в год [14] или сотни тысяч фунтов стерлингов в Esure [14]) благодаря внедрению ИИ. Исследования показывают, что ИИ может достигать высокой точности, выявляя до 95% мошеннических транзакций [15]. В Казахстане Halyk Bank активно использует ИИ для широкого круга задач, включая обработку запросов клиентов, маркетинг, разработку кода, обработку документов и снижение комплаенс-рисков [16].

ИИ как меч: Содействие изощренной финансовой преступности

Параллельно с защитными функциями, ИИ предоставляет киберпреступникам новые мощные инструменты для совершения финансовых преступлений:

- **ИИ-управляемый фишинг и социальная инженерия:** ИИ позволяет создавать высоко персонализированные и убедительные фишинговые сообщения, анализируя большие объемы данных из открытых источников (например, социальных сетей) [17]. Такие сообщения выглядят более правдоподобно и эффективно манипулируют эмоциями жертв, повышая шансы на успех атаки. ИИ-чат-боты могут имитировать человеческое общение для обмана пользователей [18]. Эти методы часто обходят традиционные спам-фильтры [18].
- **Дипфейки (Deepfakes):** Технологии ИИ позволяют генерировать гиперреалистичные, но фальшивые аудио-, фото- и видеоматериалы [10].
- **Клонирование голоса:** Используется для имитации голоса руководителей, родственников или должностных лиц с целью получения несанкционированного доступа, авторизации мошеннических переводов или вымогательства [18]. Для создания убедительной подделки может потребоваться всего несколько секунд аудиозаписи [19]. Известны случаи мошенничества с использованием поддельного голоса CEO британской энергетической компании (ущерб \$243 тыс. [18]) и обмана банковского менеджера в Гонконге (ущерб \$35 млн. [18]).
- **Видео-дипфейки:** Применяются для создания фальшивых видеозвонков, в которых мошенники выдают себя за коллег или руководителей, эксплуатируя доверие к визуальной информации [18]. Яркий пример – инцидент с компанией Agur, где сотрудник перевел \$25 млн по указанию фальшивого финансового директора и других «коллег» во время видеоконференции [19]. Доступность и простота создания таких подделок растут [20].
- **Автоматизация и масштабирование атак:** ИИ позволяет преступникам автоматизировать свои действия, охватывая гораздо большую аудиторию с меньшими усилиями [18].

- **Обход систем безопасности:** Дипфейки создают серьезные проблемы для традиционных методов идентификации и верификации личности [19], включая системы распознавания голоса [19] и даже проверки в режиме реального времени по видеосвязи [20]. ИИ также может использоваться для поиска уязвимостей в системах защиты [18].
- **Контекст Казахстана:** Угроза мошенничества с использованием ИИ, включая дипфейки, осознается в Казахстане [21]. Национальная Платежная Корпорация (НПК) проактивно генерирует дипфейки для тестирования защитных механизмов [22].

Хотя ИИ значительно расширяет возможности обнаружения мошенничества [16], его реальная эффективность зависит от таких факторов, как качество и объем данных для обучения, сложность используемых алгоритмов и их постоянное обновление [10]. Это создает потенциальный разрыв в ресурсах: крупные финансовые институты с большими объемами данных и штатом специалистов (например, Halyk Bank [17] или глобальные игроки [10]) могут использовать ИИ более эффективно, чем небольшие региональные банки или микрофинансовые организации. Такое неравномерное распределение возможностей может привести к возникновению очагов уязвимости в финансовой системе Центральной Азии. Более того, те же технологии, которые усиливают защиту, становятся все более доступными и для злоумышленников [10], создавая непрерывную «гонку вооружений» между атакующими и защищающимися.

Важно отметить, что изощренные атаки с использованием ИИ, особенно дипфейки и персонализированный фишинг, нацелены в первую очередь на человеческую психологию – они эксплуатируют доверие, авторитет, страх и другие эмоции [18]. Громкие случаи мошенничества с дипфейками (Agur [20], банк в Гонконге [18]) увенчались успехом именно потому, что смогли убедить сотрудников, а не только обойти технические барьеры. Это подчеркивает, что чисто технические средства защиты, хотя и необходимы, недостаточны. Осведомленность пользователей, критическое мышление и строгие процедурные гарантии (например, многоканальная верификация для чувствительных операций [23]) становятся все более важными рубежами обороны, повышая значимость программ финансовой грамотности и обучения кибергигиене.

Список использованных источников

1. Ситникова О.Г. (2023) Финансовая безопасность страны в условиях цифровизации мировой экономики - Первое экономическое издательство, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://1economic.ru/lib/117597>
2. Финансовая безопасность в условиях цифровой экономики, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://panor.ru/articles/finansovaya-bezopasnost-v-usloviyakh-tsifrovoy-ekonomiki/55906.html>

3. Цифровизация экономики как угроза финансовой безопасности государства и, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, https://elib.utmn.ru/jspui/bitstream/ru-tsu/32039/1/ebs_2023_283_294.pdf
4. Казахстан перезагружает свой банковский сектор, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://dknews.kz/ru/finansy/357280-kazakhstan-perezagruzhaet-svoy-bankovskiy-sektor>
5. Финансовая безопасность и право в эпоху цифровизации - ISBN: 978-5-4365-8160-6, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://book.ru/book/943433>
6. Стратегия ДКП | Национальный Банк Казахстана, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://www.nationalbank.kz/ru/page/osnovnye-napravleniya-dkp>
7. Об обеспечении информационной безопасности на ... - GOV.KZ, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/press/news/details/461631?lang=ru>
8. И.Сикорская: Современные медиа-войны и проблемы информационной безопасности КР, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://media.kg/blogs/inga-sikorskaya-sovremennye-media-voyny-i-problemy-informacionnoj-bezopasnosti-kyrgyzstana/>
9. ИИ в финансах: Трансформация банковского дела и инвестирования | Ultralytics, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://www.ultralytics.com/ru/blog/ai-in-finance-understanding-banking-and-customer-relationships>
10. The Impact of AI on Fraud Detection Systems - Planet Compliance, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://www.planetcompliance.com/ai-compliance/ai-fraud-detection-systems/>
11. Как искусственный интеллект применяется в экономической безопасности? - IT Channel News, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://www.novostiitkanala.ru/news/detail.php?ID=180174>
12. Искусственный интеллект на финансовом рынке: регулирование и развитие, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://econs.online/articles/finansy/iskusstvennyy-intellekt-na-finansovom-rynke-regulirovanie-i-razvitie/>
13. 20 AI in Finance Case Studies [2025] - DigitalDefynd, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://digitaldefynd.com/IQ/ai-in-finance-case-studies/>
14. В Halyk Bank рассказали о новых сервисах. Есть необычный, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://digitalbusiness.kz/2025-03-30/vhalyk-bank-rasskazali-ovnedrenii-ai-razviti-tsifrovoy-ekosistemi-inovih-servisah/>
15. AI saves \$20M in fraud losses - Cognizant, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://www.cognizant.com/us/en/case-studies/ai-machine-learning-fraud-detection>
16. Case Studies: AI in Action Against Fraud - Dojah, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://dojah.io/blog/ai-in-action-against-fraud-case-studies>

17. В Halyk Bank рассказали о новых сервисах. Есть необычный, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://digitalbusiness.kz/2025-03-30/vhalyk-bank-rasskazali-ovnedrenii-ai-razvitii-tsifrovoy-ekosistemi-inovih-servisah/>
18. AI-Driven Phishing And Deep Fakes: The Future Of Digital Fraud, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://www.forbes.com/councils/forbestechcouncil/2025/03/10/ai-driven-phishing-and-deep-fakes-the-future-of-digital-fraud/>
19. Cyber Risks – Deepfake Exposures - Gen Re, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://www.genre.com/content/genrep2/en/gl/knowledge/publications/2025/april/cyber-risks-deepfake-exposures-en.html>
20. Cybercrime: Lessons learned from a \$25m deepfake attack | World ..., дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://www.weforum.org/stories/2025/02/deepfake-ai-cybercrime-arup/>
21. Новый вид мошенничества с использованием ИИ: что делать, если “украли”... вас, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://www.zakon.kz/sovety-yurista/6467021-novyuy-vid-moshennichestva-s-ispolzovaniem-ii-chto-delat-esli-ukrali-vas.html>
22. ИИ против мошенников: как в Казахстане защищают финансовые данные - DigitalBusiness.kz, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://digitalbusiness.kz/2025-02-01/ii-protiv-moshennikov-kak-v-kazahstane-zashchishchayut-finansovie-dannie/>
23. Hello? How Scammers Use AI to Impersonate People and Steal Your Money, дата последнего обращения: апреля 14, 2025, <https://engagement.virginia.edu/learn/thoughts-from-the-lawn/20240409-Orebaugh>

КӘСІПОРЫНДАРДА КАДР ПОТЕНЦИАЛЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ БАҒЫТТАРЫ

Назымбек Д.Т., М.Х.Дулати атындағы Тараз университеті, 7М04131-
Іскерлік әкімшілік БББ 1 курс магистранты, Тараз қаласы
Қалымбетова С.Д., М.Х.Дулати атындағы Тараз университеті аға оқытушы,
экономика ғылымдарының магистрі, Тараз қаласы

Түйіндеме: Авторлар кадрлық әлеуетті жетілдіру үшін бағыттың негіздерін және қазіргі экономика жағдайында компанияның табысты дамуы үшін оларды тиімді басқаруды қарастырады.

Summary: The authors consider the fundamentals of the direction for improving human resources and their effective management for the successful development of the company in the modern economy.

Қазіргі нарықтық экономиканың шарттарында ұйымның табысты болуы тек сыртқы факторларға ғана емес, сонымен қатар ішкі ресурстарға, оның ішінде адам ресурстарына да байланысты. Адам ресурстарының тиімді пайдаланылуы мен дамуы кез келген бизнестің табысты болуына ықпал етеді. Бизнес саласында кадр потенциалы – ұйымның негізгі активтерінің бірі болып табылады. Бұл жұмысшылардың кәсіби деңгейі, дағдылары, жұмысқа деген ынтасы және жеке қасиеттері арқылы жүзеге асырылады. Сондықтан кадр потенциалын тиімді басқару мен жетілдіру бизнестің стратегиялық мақсаты болып табылады [1].

Кадр потенциалы – бұл тек қызметкерлердің кәсіби білімдері мен дағдыларынан ғана емес, олардың жеке қасиеттері мен мотивациясынан да тұратын күрделі жүйе. Осы құрамдас бөліктердің әрқайсысы жеке-жеке маңызды және олардың барлығы бірге ұйымның табысына ықпал етеді.

Қызметкерлердің кәсіби білімдері мен дағдылары олардың тиімді жұмыс істеуіне мүмкіндік береді. Қазіргі әлемде жаңартылған технологиялар мен үнемі өзгеріп отыратын нарық жағдайлары қызметкерлердің білімдерін жаңартып отыруды талап етеді. Бұл үшін кәсіпорындар үнемі тренингтер, курстар, семинарлар ұйымдастырып, қызметкерлердің дағдыларын арттырып отыруы тиіс.

Қызметкерлердің жеке қасиеттері мен мотивациясы да өте маңызды. Мотивацияның екі түрі бар: ішкі және сыртқы. Ішкі мотивация – бұл қызметкердің өз ісіне деген қызығушылығы мен ықыласы, ал сыртқы мотивация – материалдық ынталандырулар мен сыйақылар. Қызметкердің жұмысқа деген ықыласы мен ниеті оның өнімділігін арттырып, ұйымның жалпы табысына әсер етеді.

Қызметкерлердің кәсіби деңгейі мен жеке қасиеттері ғана емес, олардың ұйым ішіндегі орны мен рөлі де маңызды. Ұйымның тиімді жұмыс істеуі үшін жақсы басқару жүйесі мен дұрыс құрылым қажет. Ұйымдағы әрбір қызметкердің рөлі мен міндеттері нақты белгіленгенде, жұмыс процесі тиімдірек болады. Бұл

жерде басшылардың көшбасшылық қасиеттері мен шешім қабылдау қабілеттері шешуші рөл атқарады.

Кадр потенциалының жақсы деңгейде болуы көптеген артықшылықтармен бірге келеді. Әрбір кәсіпорынның өз кадрларын дұрыс басқаруы мен дамытуы оның ұзақ мерзімді жетістігіне ықпал етеді.

Кадр потенциалының жоғары деңгейі бизнес өнімділігін арттырады. Білікті қызметкерлер өздерінің ісіне жауапкершілікпен қарап, нәтижелі жұмыс істеуге ұмтылады. Бұл өз кезегінде ұйымның жалпы тиімділігін көтереді. Қызметкерлердің кәсіби дағдыларын жетілдіру, олардың жұмысқа деген ынтасын арттыру өнімділікті жоғарылатады.

Білімді және шығармашыл қызметкерлер жаңа идеяларды жүзеге асырып, ұйымға инновациялық шешімдер енгізуге мүмкіндік береді. Бұл бизнеске нарықтағы бәсекелестерінен ерекшеленуге және жаңа мүмкіндіктерді игеруге көмектеседі. Кадрлардың үздіксіз дамуы мен білім алуы олардың шығармашылық әлеуетін арттырып, бизнестің даму жолдарын жаңа бағытқа бұрады.

Ұйымда жоғары мотивация мен кәсіби деңгейге ие қызметкерлердің болуы жұмыс атмосферасын жақсартады. Жақсы жұмыс ортасы мен бірлескен ынтымақтастық ұжымдық мәдениетті қалыптастырады. Қызметкерлер өз жұмысын ұнатып, ұйымның мақсаттарына жету үшін ынталы болады. Бұл ұйымның ішкі тұрақтылығын сақтауға және қызметкерлердің арасындағы қарым-қатынасты жақсартуға мүмкіндік береді [2].

Кадр потенциалын жетілдіру үшін бірнеше негізгі бағыттарды қарастыру керек. Бұл бағыттар қызметкерлердің кәсіби дамуына, олардың мотивациясын арттыруға және ұйымның тиімділігін көтеруге бағытталған.

Кәсіби дамыту және тренингтер: Қызметкерлердің кәсіби деңгейін үнемі арттырып отыру өте маңызды. Бұл үшін тренингтер, курстар және семинарлар ұйымдастыру қажет. Әрбір қызметкер өз кәсібі бойынша жаңалықтармен танысып, дағдыларын жетілдіріп отыруы тиіс. Осы арқылы ұйымның барлық қызметкерлері өз жұмысын жақсырақ орындап, тиімділікті арттырады.

Лидерлік және басқару дағдыларын дамыту: Басшылардың көшбасшылық қабілеттерін дамыту ұйымның табысына тікелей әсер етеді. Басшылардың өз командаларын басқару, жұмыс атмосферасын қалыптастыру және дұрыс шешімдер қабылдау қабілеттері олардың табыстылығын қамтамасыз етеді. Бұл үшін арнайы басқарушылық тренингтер мен коучинг бағдарламалары жүргізілуі керек.

Мотивация және сыйақы жүйесін жетілдіру: Қызметкерлердің жұмысқа деген құлшынысын арттыру үшін мотивация жүйесін жетілдіру қажет. Қазіргі кезде мотивацияның әртүрлі түрлері бар: материалдық және моральдық ынталандыру. Материалдық ынталандыру қызметкерлердің қаржылық жағдайын жақсартуға көмектеседі, ал моральдық ынталандыру олардың жұмысына деген адалдығын арттырады. Жақсы сыйақы жүйесі қызметкерлерді ынталандырып, олардың жұмысқа деген қызығушылығын арттырады.

Цифрлық дағдыларды дамыту және жаңа технологияларды енгізу: Қазіргі уақытта цифрлық дағдылардың маңызы артып келеді. Технологиялық құралдарды пайдалану және цифрлық білімдер қызметкерлердің жұмысын жеңілдетіп, тиімділікті арттырады. Бұл бағытта қызметкерлерді жаңа технологиялармен таныстыру, олардың цифрлық дағдыларын дамыту өте маңызды. Сонымен қатар, технологиялардың көмегімен бизнес процестерін автоматтандыру мен оңтайландыру ұйымның жалпы нәтижелілігін арттырады.

Қазіргі таңда нарықтық экономиканың дамуы жағдайында кез келген кәсіпорынның табысты қызмет етуі кадрлық әлеуеттің сапасына тікелей байланысты. Кәсіпорындағы адам ресурстары — өндірістік, экономикалық және әлеуметтік көрсеткіштердің негізі болып табылады. Сондықтан кадр потенциалын тиімді пайдалану және оны жетілдіру мәселесі әрбір ұйым үшін өзекті.

Кадр потенциалы — бұл кәсіпорынның мақсаттарын іске асыруға қабілетті, кәсіби білімі, дағдысы мен тәжірибесі бар қызметкерлер жиынтығы. Ол:

- қызметкерлердің біліктілік деңгейі;
- кәсіби тәжірибесі;
- шығармашылық қабілеті;
- бейімделу мүмкіндігі сияқты көрсеткіштер арқылы айқындалады.

Жоғары кадр потенциалы кәсіпорынның тұрақты дамуына, өнімділіктің артуына және бәсекеге қабілеттіліктің нығаюына ықпал етеді.

Кадр потенциалын жетілдіру бағыттары

Кадрлық әлеуетті дамыту — бұл жүйелі әрі ұзақ мерзімді процесс. Негізгі бағыттары мыналар:

1.Кәсіптік білім мен біліктілікті арттыру

- Қызметкерлерді жүйелі түрде оқыту;
- Біліктілік көтеру курстарын ұйымдастыру;
- Заманауи технологиялар мен бағдарламаларды меңгерту.

2.Қызметкерлерді мотивациялау

- Материалдық және моральдық ынталандыру жүйесін енгізу;
- Мансаптық өсу мүмкіндіктерін қамтамасыз ету;
- Әлеуметтік қолдау бағдарламаларын іске асыру.

3.Кадр резервін қалыптастыру

- Персоналдың қабілеті мен әлеуетін бағалау;
- Басшылық лауазымдарға лайықты қызметкерлерді анықтау;
- Қызметтік сабақтастықты сақтау.

4.Қызметкерлердің жұмыс жағдайын жақсарту

- Қауіпсіз әрі жайлы еңбек жағдайын қамтамасыз ету;
- Жұмыс уақыты мен демалыс тәртібін тиімді ұйымдастыру.

5.Заманауи HR-менеджмент технологияларын енгізу

- Қызметкерлерді бағалау жүйесін жетілдіру;
- Персоналмен кері байланысты дамыту;
- Сандық HR платформалар мен ақпараттық жүйелерді пайдалану.

Кадр потенциалын жетілдіру әдістері

1. Кәсіби дамытуды ұйымдастыру

-Біліктілік арттыру курстары мен тренингтер;

-Онлайн оқыту бағдарламалары;

-Ішкі және сыртқы семинарлар, тәжірибе алмасу.

2. Қызметкерлерді бағалау жүйесін жетілдіру

-Аттестация өткізу;

-KPI (Key Performance Indicators) жүйесін енгізу;

-Жұмыс нәтижесін саралау арқылы көтермелеу.

3. Мансаптық жоспарлау

-Қызметтік сатылар мен мансаптық өсу картасын әзірлеу;

-Қызметкерлердің кәсіби мақсаттарын қолдау.

4. Мотивация жүйесін жақсарту

-Жалақыны әділ белгілеу;

-Бонустық жүйе енгізу;

-Әлеуметтік жеңілдіктер, марапаттау, кәсіби жетістік үшін

сыйақы.

5. Жұмыс ортасын жақсарту

-Қауіпсіздік техникасын сақтау;

-Ыңғайлы еңбек жағдайын жасау;

-Тимбилдинг іс-шараларын өткізу.

6. Кадр резервін құру

-Басшылық қызметтерге лайықты кадрларды алдын ала

дайындау;

-Жас мамандарды қолдау, тәлімгерлік жүйесін енгізу.

7. HR-менеджменттің заманауи әдістерін қолдану

-HR-аналитика жүргізу;

-Сандық HR жүйелерін енгізу;

-Қызметкерлердің қанағаттану деңгейін тұрақты зерттеу.

Қорыта айтқанда, кадр потенциалы кез келген ұйымның табысты болуы үшін өте маңызды. Қызметкерлердің кәсіби білімдері мен дағдыларын жетілдіру, олардың жеке қасиеттері мен мотивациясын арттыру бизнес үшін стратегиялық мақсат болып табылады. Кадр потенциалын тиімді басқару және дамыту арқылы ұйым өзінің бәсекеге қабілеттілігін арттырып, нарықта алға шығуға мүмкіндік алады. Сондықтан, кадрларды дамытуға инвестиция салу – бұл кез келген бизнес үшін маңызды әрі қажет қадам. Әрбір ұйым өз кадрларын дұрыс басқару мен дамыту арқылы ұзақ мерзімді табысқа қол жеткізе алады.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Жанузакова, С.Т. "Кадрларды басқару: теория және тәжірибе." – Алматы: Қазақ университеті, 2018.

2. Муханов, Д.Е. "Ұйымдардағы адам ресурстарын басқару." – Алматы: Қазақ университеті, 2019.

3. Капышева С.К., Сауранова М.М., Назарова О.И., Сатанбеков Н.А. Проблемы формирования человеческого капитала в современных условиях

развития экономики Казахстана // Вестник КазУЭФМТ. – 2023. – №2. – С. 109-114. – DOI: 10.52260/2304-7216.2023.2(51).14.

4. Жукибай М.Ы., Мажитова Б.Б., Мельдебекова А.Д. Человеческий капитал и финансирование

его основных компонентов // Вестник КазУЭФМТ. – 2020. – № 1. – С. 167-176.

КӘСІПОРЫНДА ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУДІ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ЗАМАНАУИ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Кулманбетов Н.У., 7M04131 – «Іскерлік әкімшілік» БББ магистранты,
Шоханова И.Ш., DBA, аға оқытушы, М.Х.Дулати атындағы Тараз
университеті, Тараз

Түйіндеме: Экономикалық реформалар барысында көптеген кәсіпорындарда көптеген проблемалар туындады, олардың ішіндегі ең маңыздылары әлеуметтік жағына әсер етті. Бұл ретте ең күрделі жағдай кәсіпорындарда қалыптасты.

Summary: In the course of economic reforms, many problems arose at many enterprises, the most important of which affected the social side. At the same time, the most difficult situation has developed at enterprises.

Қазақстан Республикасының статистика агенттігінің мәліметтері бойынша соңғы он жыл ішінде кәсіпорын қызметкерлерінің орташа айлық жалақысы халық шаруашылығының барлық салалары арасында ең төмен екенін көрсетеді. Нәтижесінде білікті жұмысшылардың (жұмыс істей алатын және жұмыс істегісі келетіндердің) қарқынды кетуі басталды, ол екі мыңжылдықтың басында, елде экономикалық өсім пайда болған кезде күшейе түсті. Бұл процесте еңбекақы төлеуді ұйымдастыру маңызды рөл атқарды, дәлірек айтқанда, көптеген жағдайларда-жалақыны ұйымдастырудың болмауы. Осы себепті ауыл шаруашылығы кәсіпорындарында еңбек ресурстарын жаңарту іс жүзінде тоқтады, сондай-ақ еңбекке қабілетті халықтың қалаларға көші-қоны күшейе түсті.

Халық даналығы: "балық терең жерді, ал адам жақсы жерді іздейді" дейді. Адамның ең жақсы өмірінің маңызды шарттарының бірі-оның табыс деңгейі. Сондықтан еңбекақы төлеуді ұйымдастыруды еңбек ресурстарын басқарудың маңызды экономикалық тетіктерінің қатарына жатқызуға болады. Сонымен қатар, мен осы процестегі бірқатар маңызды мәселелерге назар аударғым келеді.

Біріншіден, кәсіпорында еңбекақы төлеудің (ең төменгі жалақының) негізделген минималды мөлшерін белгілеу. Мұнда бірнеше маңызды сәттерді ескеру қажет. Біріншіден, бұл мемлекет белгілеген минимум, ол 2024 жылдың 1 желтоқсанына дейін 70000 теңгені құрады, ал бүгінгі күні 85000 теңгеге дейін көтерілді. Қаржылық қиын жағдайда да бірде - бір кәсіпорын, егер ол айлық еңбек нормасын орындаған болса, қызметкерге осы сомадан аз төлеуге құқылы емес.

Екінші мәселе - төменгі деңгейдегі жұмысшылардың табыстарындағы саралауды сақтау. Егер кәсіпорында мемлекет белгілеген ең төменгі деңгейден төмен төлем мөлшері қолданылса және қандай да бір қосымша төлем болмаса, онда пайда болған айырмашылықты төлеу қажет болады. Нәтижесінде бірнеше

төменгі санаттағы жұмысшылардың есептелген жалақысы бірдей болуы мүмкін - ең төменгі деңгейге тең,

Үшінші мәселе, кәсіпорындағы ең төменгі төлем, ең болмағанда, жұмыс істейтін адамның ең төменгі күнкөріс минимумын қамтамасыз етуі керек (2025 жылы ең төменгі күнкөріс деңгейі – 46 228 теңге, ал АЕК мөлшері 3 692 теңгені құрайды). Осылайша, кәсіпорындағы біліктілігі төмен жұмысшылардың ең төменгі жалақысы кем дегенде айына 85000-90000 теңге болуы керек. Оның мөлшері жоғарыда айтылғандардың бәрін ескеруге мүмкіндік береді[4].

Төртінші сәт кәсіпорынның қаржылық мүмкіндіктерімен байланысты. Бұл шаруашылықтың барлық есептелген жалақыны уақтылы, кідіріссіз және толық көлемде төлей алатынына байланысты.

Жұмыс күшін тиімді басқаруға ықпал ететін екінші аспект - бұл жұмыстың негізгі санаттарының табыс деңгейі. Әрбір білікті қызметкердің жалақысы (оларға мамандардан басқа механик, дәнекерлеуші, операторлары, қызмет көрсету жөніндегі операторлар және басқалары жатады) оларға жұмыс күшінің қарапайым өсімін ғана емес, кеңейтілген өндірісін де қамтамасыз етуі тиіс. Бұл қызметкерге отбасын асырауға, балаларын тәрбиелеуге және тәрбиелеуге, өзінің білім және мәдени деңгейін арттыруға, жақсы демалуға мүмкіндік береді. Еңбек ақының бұл деңгейі қосымша табыс көзі ретінде кәсіпорын қызметкерлерінің жеке қосалқы шаруашылыққа деген қажеттілігін айтарлықтай төмендетеді және бұл өз кезегінде олардың денсаулық жағдайына, кәсіпорынның жұмысына қатысуына жағымды әсер етеді және девиантты мінез - құлық проблемасын айтарлықтай әлсіретеді.

Үшіншіден, еңбек ақының әлеуметтік әділеттілікті, төмен және жоғары жалақы алатын қызметкерлердің табыстарында оңтайлы саралауды сақтау қажет. Ғылыми зерттеулер, әлемдік тәжірибе көрсеткендей, бір кәсіпорын ішіндегі жалақы алшақтығы 10 еседен аспауы керек (бұл еуропалық деңгей). 5 - тен 8 есеге дейін оңтайлы саралау. Бірақ әлемдік тәжірибеде төменгі дифференциацияның мысалдары бар: Жапонияда - 4,5-5 рет, Швецияда - 3 есеге дейін. Яғни, жапон корпорациясының басшысы осы корпорацияның ең төменгі жалақысы бар қызметкерінің табысынан 5 есе ғана жалақы алады[2].

Саралаудың тағы бір нүктесі – кәсіпорын басшысының және негізгі санаттағы қызметкерлердің жалақысындағы алшақтық. Бұл жерде директордың жалақысы білікті қызметкерлердің орташа айлық жалақысынан 3 еседен аспайтын деңгей оңтайлы болып саналады. Әрине, еңбекақы төлеудегі әлеуметтік негізсіз жоғары саралау кәсіпорын қызметкерлерінің теріс реакциясын тудырады, олардың еңбек белсенділігін төмендетеді және табысы едәуір жоғары жерлерді іздеуге итермелейді.

Төртіншіден, жалақының өсуінің оның өнімділігінің өсуіне тәуелділігі. Бұл процесте еңбек экономикасының келесі алтын ережесі сақталуы керек: Еңбек өнімділігі 1%-ға артқан кезде жалақы 0,7-0,8% - дан аспауы керек. Бұл фактор жалақыны көтеру мәселесін шешуде негіз болуы керек. Бұл ережені сақтамау инфляциялық спиральдың одан әрі ашылуына әкеледі. Статистикалық деректер көрсеткендей, инфляцияның қазіргі деңгейінің едәуір үлесі халықтың

нақты табысының негізсіз жоғары өсуімен байланысты. Бірақ барлық оқытушылар бұл тәсілмен келісе бермейді[1].

Сонымен бірге, Қазақстанда өнімнің өзіндік құнындағы жалақының өте төмен үлесі әлі де сақталатындығын ескеру қажет, бұл көбінесе жалпы шығындардың 10-20% аралығында болады. Сондықтан алдымен еңбекақы төлеу шығындарын орташа әлемдік деңгейге (40-60%) жеткізген жөн, содан кейін ғана еңбек өнімділігінің артуына байланысты табыстың өсуін анықтаған жөн.

Бесінші аспект - кәсіпорын ішіндегі жалақы мәселелерін құпияландыру. Құпиялылықтың мұндай деңгейі, тек жалақы мәселелерінде ғана емес, әлемде басқа жерде жоқ. Көптеген сарапшылар еңбекақы төлеу тәсіліне қарсы.

Жалақы мәселелеріндегі жабықтық көбінесе мыналардан туындайды:

- басшының бағыныштылардың үстінен үлкен күшке ие болуға деген ұмтылысы, оларға немқұрайлы қарау;
- басшының өз бағыныштыларына деген сенімсіздігі;
- басшылықтың еңбекақы төлеу мәселелері бойынша қызметкерлермен сөйлесуге қабілетсіздігі мен құлықсыздығы;
- басшылықтың қатардағы қызметкерлер тарапынан "қосымша" сұрақтар туындайтынына алаңдаушылық білдірді;
- қызметкерлердің жалақыларының деңгейін басшы персоналдың еңбекақысымен салыстырып, талқылайтынын басшылықтан қорқу;
- Басшылықта "еңбекті ынталандыруды ұйымдастыру" мағынасын түсінудің болмауы;
- еңбекақы төлеу жүйесін жеңілдетуге ұмтылу;
- кәсіпорындарда еңбекке ақы төлеу саласындағы мамандардың болмауы - иә, еңбекті ынталандыру мен ынталандырудың нақты, негізделген, түсінікті жүйесін дамыта алады.

Тәжірибе көрсеткендей, құпиялылық басшылық сенгенге мүлдем керісінше нәтижелерге әкеледі. Бұл құпиялар салыстырмалы болады, өйткені кәсіпорынның әр қызметкерінің нақты жалақы деңгейі туралы бәрі біледі, бірақ сонымен бірге көптеген қауесеттер мен қызметтік емес әңгімелер пайда болады және жұмыс тиімділігін арттыруға ықпал етпейді. Сондықтан ашық төлем жүйелерін қолданған жөн.

Еңбек ресурстарын басқарудың алтыншы маңызды аспектісі - кәсіпорында еңбекақы төлеу туралы Ережені қолдану. Бұл жұмыс күшін пайдалануды ұйымдастырудағы ең тиімді құралдардың бірі. Бұл құжат кәсіпорын қызметкерлерінің еңбегін ынталандыруды ұйымдастыруға байланысты барлық мәселелерді көрсетеді.

- кәсіпорын, ұйымдар: еңбекті материалдық ынталандыруды жүзеге асыру кезінде кәсіпорын басшылығына сүйенетін нормативтік-құқықтық база;
- еңбекақы қорының құрамы;
- кәсіпорындағы тарифтік жүйе және қолданыстағы элементтер;
- кәсіпорынның барлық жұмысшыларының еңбегін материалдық ынталандырудың жалпы шарттары;

- әрбір нақты бөлімшедегі қызметкерлердің еңбегін ынталандыру шарттары;

- қызметкерлердің әрбір бөлімшесі немесе санаты үшін еңбекақы төлеу жүйесі;

- бұл ауыл тұрғындары үшін өте маңызды қосымша табиғи еңбекті ынталандыру шарттары;

- есептелген жалақыны төлеу тәртібі мен шарттары және т. б. осы құжаттың мазмұнына сүйене отырып, ол дұрысырақ болар еді

- "еңбекті материалдық ынталандыру туралы ереже" деп атаңыз, өйткені онда еңбекақы төлеуді ұйымдастыру туралы ғана емес, сонымен қатар кәсіпорында қолданылатын барлық материалдық ынталандырулар келтірілген.

Сонымен қатар, төлем туралы ереже салық салу тұрғысынан кәсіпорын үшін өте маңызды құжат болып табылады: ол енді жалақыға жұмсалатын шығындарын құжаттаудың қажеті жоқ[4].

Сондықтан, басшылықтың шашыраңқы бұйрықтары мен өкімдерінің орнына, қызметкерлермен және ұжымдық шарттармен көлемді жеке келісім шарттардың орнына кәсіпорында еңбекті материалдық ынталандыруды ұйымдастырудың барлық шарттары мен ережелерін бірыңғай құжатқа жинау әлдеқайда ыңғайлы және қисынды болар еді, ал болашақта әр бөлімшеге немесе нақты қызметкерге төлем жасау кезінде оған сілтеме жасау керек. Сонымен қатар, оның көмегімен кәсіпорын өзін персонал тарапынан қосымша төлемдерге немесе сыйақыларға негізсіз талаптардан қорғай алады. Жалақы туралы ереже жұмысшылар үшін де өте маңызды құжат болып табылады. Ол жабық сипатта болмауы керек, керісінше – бұрыннан бар жұмысшыларды да, кәсіпорынға жұмысқа орналасқысы келетіндерді де қабылданған материалдық ынталандыру жүйесі туралы хабардар ететін жария құжат болуы керек. Ережеде қызметкерге өзінің жалақысын, соның ішінде барлық жәрдемақылар мен қосымша ақыларды дербес есептеуге мүмкіндік беретін көптеген ақпарат болуы керек. Нәтижесінде, бұл ереже қызметкерлер үшін қосымша ынталандыру болады, бұл олардың кәсіпорын үшін маңыздылығын сезінуге мүмкіндік береді, олар үшін кәсіпорынды басқаруға қатысу тәсілдерінің біріне айналады, орындалатын еңбек функцияларының сапасын арттыруға және жұмыс берушінің алдына қойған мақсаттарына қол жеткізуге мүдделі болады.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Давильбекова Ж.Қ. Кәсіпорын экономикасы [Электронный ресурс] : оқулық / Ж. Қ. Давильбекова; Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ Ұлттық техникалық университеті. - Электрон. текстовые дан. (4,91 Мб). - Алматы : ҚазҰТУ, 2014. - 251 б.

2. Еркебалаева, В. З. Кәсіпорын экономикасы [Электронный ресурс]:оқу құралы / В. З. Еркебалаева, Е. А. Қожабеков, Е. А. Бакиров. - Электрон. текстовые дан. (5,53 Мб). - Шымкент: Әлем, 2017. - 212 б.

3. Баймұқашева М.Қ. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы. Атырау, 2019.- 204 б. (электронды ресурс).

4. Қазақстан Республикасының статистикалық агенттігінің жинақтары.
2024: <https://stat.gov.kz/about/description>

ҚАЗАҚСТАНДА ИМПОРТТЫҚ ӨНІМДЕРДІҢ КӨБЕЙІУІ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫНА ӘСЕРІ

Тулеева.Ф.М. сеньор-лектор, Китапова К.З. сеньор-лектор

Даниярбек Нұртілеу 3 курс «Қаржы»,

«Алматы Технологиялық Университеті»

E-mail: f.tuleeva@atu.edu.kz, daniarbekovnurtileu643@gmail.com

Резюме: Увеличение импорта продукции в Казахстане оказывает значительное влияние на развитие малого и среднего бизнеса. С одной стороны, это создает конкуренцию для местных производителей, затрудняя их рост и выход на рынок. С другой стороны, наличие импортных товаров способствует повышению качества продукции и внедрению новых технологий. Для устойчивого развития необходимо поддерживать баланс между импортом и стимулированием отечественного производства через государственные программы и поддержку предпринимателей.

Summary: The increase in imported goods in Kazakhstan significantly impacts the development of small and medium-sized enterprises (SMEs). On one hand, it creates strong competition for local businesses, making it harder for them to grow and gain market share. On the other hand, the availability of imported products encourages improvements in quality and the adoption of new technologies. For sustainable development, it is essential to maintain a balance between import levels and the support of domestic production through government programs and entrepreneurial support.

Импорттың артуы Қазақстандағы шағын және орта бизнестің дамуына айтарлықтай әсер етеді. Импорттық өнімдермен бәсекелестіктің күшеюі жергілікті кәсіпкерлердің табысының төмендеуіне және сұраныстың азаюына әкеледі. Сырттан әкелінетін тауарлар көбінесе отандық өнімдерге қарағанда арзан және сапалы болғандықтан, жергілікті өндірушілер үшін бәсекеге қабілеттілікті сақтау қиынға соғады. Бұл әсіресе азық-түлік, жеңіл өнеркәсіп, тұрмыстық техника және басқа да халық тұтынатын тауарлар саласында қатты байқалады.

Импорттың артуы Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерліктің дамуына қалай әсер ететінін талдау үшін бірнеше негізгі аспектілер қарастырылды. Біріншіден, елдегі импорт үлесі мен оны жергілікті өндіріс көлемімен салыстыру жүргізілді. Бұл импорттық өнімдердің қандай салаларда басым екенін және қай секторлар жергілікті өндірушілер үшін аса қауіпті екенін анықтауға мүмкіндік берді. Екіншіден, импорттық өнімдердің негізгі бағыттары зерттеліп, қай салалар ең көп бәсекеге ұшырайтыны қарастырылды. Нәтижесінде, тұрмыстық техника,

азық-түлік, құрылыс материалдары және жеңіл өнеркәсіп өнімдерінің импорты отандық өндірушілерге ерекше қысым түсіретіні белгілі болды.

Үшіншіден, импорттың шағын және орта кәсіпкерліктің табысына және олардың бәсекеге қабілеттілігіне әсері бағаланды. Баға саясаты мен сату көлеміне импорттың ықпалы үлкен екені анықталды. Шетелдік өнімдердің арзандығы мен жоғары сапасы жергілікті тауарларға сұранысты төмендетеді, бұл шағын кәсіпорындардың нарықтағы орнын әлсіретеді. Төртіншіден, шағын және орта бизнестің дамуына кедергі келтіретін негізгі факторлар, соның ішінде қаржылық және кадрлық мәселелер қарастырылды. Жергілікті кәсіпкерлер үшін капиталға қолжетімділіктің төмендігі, жұмыс күшінің жетіспеуі және біліктілігі төмен мамандардың көптігі бизнестің дамуын шектейтін негізгі факторлар ретінде анықталды [1].

Импорттың өсуі жағдайында шағын және орта бизнесті дамыту үшін мемлекеттік қолдау шаралары маңызды рөл атқарады. Осыған байланысты бірнеше ұсыныстар жасалды. Біріншіден, заңнамалық базаны жетілдіру арқылы кәсіпкерлердің құқықтарын қорғау және бизнес жүргізу шарттарын жақсарту қажет. Екіншіден, салық жүктемесін азайту және шағын кәсіпкерлер үшін салықтық жеңілдіктер қарастыру ұсынылады. Бұл бизнестің қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектеседі. Үшіншіден, несие рәсімдерін жеңілдету және шағын кәсіпорындар үшін төмен пайыздық мөлшерлеменен несие беру мүмкіндіктерін кеңейту қажет. Бұл жаңа бизнес бастауға және қолданыстағы кәсіпорындарды дамытуға мүмкіндік береді.

Импорттың шағын және орта бизнеске әсерін сандық тұрғыда бағалау үшін корреляциялық талдау әдісі қолданылды. Бұл әдіс арқылы импорт көлемі мен кәсіпкерлік субъектілерінің саны арасындағы байланыс анықталды. Нәтижелер көрсеткендей, импорттық тауарлар мен қызметтердің артуы шағын және орта кәсіпкерліктің дамуына теріс әсер етеді. Нақтырақ айтқанда, импорттық өнімдер көбейген сайын жергілікті кәсіпорындардың саны азаяды немесе олардың табысы төмендейді [2].

Жалпы, импорттың ұлғаюы Қазақстандағы шағын және орта бизнес үшін белгілі бір қиындықтар туғызатыны анықталды. Сондықтан, мемлекеттік қолдау шараларын күшейту, салықтық және қаржылық жеңілдіктер беру, жергілікті өнімдерді қорғау саясатын жетілдіру маңызды. Сондай-ақ, шағын кәсіпкерлердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін инновациялар мен технологияларды енгізу қажеттілігі туындайды. Осы шараларды жүзеге асыру арқылы шағын және орта бизнестің тұрақты дамуын қамтамасыз етуге болады.

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Y	1								
X1	0.88439672	1							
X2	0.917241354	0.973705971	1						
X3	0.866195113	0.985360881	0.974631975	1					
X4	0.781103662	0.702185272	0.809486343	0.71323008	1				
X5	0.100938861	0.018136772	-0.029626803	-0.003514863	0.22952021	1			
X6	0.71592558	0.914937883	0.915008407	0.92263958	0.670894019	-0.231280802	1		
X7	0.921816076	0.88513614	0.914092604	0.874712647	0.818790723	0.083978529	0.748992345	1	
X8	0.879772954	0.973717577	0.926281052	0.95569939	0.639131435	0.098200184	0.823146277	0.888632	1

Сурет 1. Инвестиция, тауар импорты, ЖІӨ, субсидиялар талдау көрсеткіштері.

Ескертпе-Автор деректемелер негізінде құрастырған [2].

Талдау нәтижесінде инвестиция көлемі, тауар импорты, жалпы ішкі өнім және субсидиялар сияқты факторлардың шағын және орта кәсіпкерлікке айтарлықтай әсер ететіні анықталды. Әсіресе, ЖІӨ-нің төмендеуі импорттың артуымен қатар жүріп, шағын кәсіпорындардың дамуын тежейді. Бұл құбылыс экономикадағы тұрақсыздықтың бір көрсеткіші болып табылады және шағын бизнес субъектілерінің қаржылық жағдайына тікелей әсер етеді.

Статистикалық мәліметтер мен корреляциялық талдау нәтижелері Қазақстандағы импорттың шағын және орта кәсіпкерлікке теріс ықпал ететінін көрсетеді. Бұл әсердің негізгі себептеріне бірнеше факторлар жатады. Біріншіден, елдегі ЖІӨ-нің тұрақсыз болуы шағын бизнеске қолайсыз жағдайлар туғызады. Экономикалық өсімнің баяулауына байланысты кәсіпкерлер үшін капиталға қолжетімділік төмендеп, өндіріс көлемі қысқарады. Екіншіден, импорттық тауарлардың бағасы жергілікті өнімдерге қарағанда төмен болуы отандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін әлсіретеді. Бұл тұтынушылардың импорттық өнімдерге артықшылық беруіне және жергілікті өндірістің сұранысты қанағаттандыруда қиындықтарға тап болуына әкеледі.

Үшіншіден, монополиялардың ықпалы да шағын кәсіпкерлер үшін үлкен кедергі болып табылады. Ірі компаниялар нарықты бақылауда ұстап, шағын бизнес субъектілеріне өз тауарлары мен қызметтерін тиімді түрде өткізуге мүмкіндік бермейді. Төртіншіден, жергілікті өндірістің қолдаудың жеткіліксіздігі кәсіпорындардың дамуын баяулатып, оларды импорттық өнімдермен бәсекелесе алмайтындай жағдайға жеткізеді [3].

Дегенмен, импорттың оң әсері де жоқ емес. Ол жаңа технологиялардың келуіне, отандық нарықтың кеңеюіне және тұтынушылардың сапалы өнімдерге қолжетімділігінің артуына ықпал етеді. Импорт арқылы елге жаңа өндірістік жабдықтар мен инновациялар әкелініп, жергілікті кәсіпкерлердің заманауи технологияларды меңгеруіне мүмкіндік туады. Сонымен қатар, халықаралық сауданың дамуы Қазақстан нарығын жаңа бәсекелестік ортаға бейімдейді, бұл отандық компанияларды сапа мен тиімділікке көбірек көңіл бөлуге ынталандырады.

Импорттың артықшылығын пайдалану және оның теріс әсерін азайту үшін мемлекеттік саясатты жетілдіру қажет. Осы бағытта бірнеше ұсыныстар жасалды. Біріншіден, салық жүйесін реформалау арқылы шағын және орта бизнеске салынатын салық мөлшерін төмендету және импорттық тауарларға қойылатын салықтарды қайта қарастыру ұсынылады. Бұл шаралар жергілікті кәсіпкерлер үшін қаржылық жүктемені азайтып, олардың нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттырады [3].

Жалпы, зерттеу нәтижелері импорттың Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлікке елеулі әсер ететінін көрсетті. Елдің экономикалық жағдайы, салықтық және құқықтық реттеулер, сондай-ақ нарықтағы бәсекелестік шағын бизнес субъектілерінің дамуын анықтайтын негізгі факторлар болып табылады. Осы себепті, мемлекеттік саясат импорттың кері әсерін азайтумен қатар, оның артықшылықтарын тиімді пайдалану үшін жүйелі түрде жетілдірілуі қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы. (2023). Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлік туралы статистикалық мәліметтер. <https://stat.gov.kz/>
2. Қазақстан Республикасының Сауда және интеграция министрлігі. (2023). Импорттық саясат және оның экономикалық әсері туралы есеп. <https://www.gov.kz/memleket/entities/mti>
3. Дүниежүзілік банк. (2022). Қазақстанның экономикалық даму перспективалары: импорт және жергілікті өндіріс арасындағы тепе-теңдік. <https://www.worldbank.org>

COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN AND UZBEKISTAN (2018-2024)

Omarova Kumys Toleubekovna

Department of Business and Administration
International Transport Humanitarian University
Candidate of Technical Sciences

Bakyt Baldauren Hasenkyzy

Department of Business and Administration
International Transport Humanitarian University

Резюме: Авторы статьи попытались проанализировать потенциал и инвестиционную привлекательность двух ведущих стран Центрально-Азиатского региона: Казахстана и Узбекистана. Казахстан всегда был чемпионом по привлечению прямых иностранных инвестиций, однако в последнее время Узбекистан начал экономическую либерализацию. Реформы Узбекистана сделали эту страну более привлекательной для иностранных инвесторов, и этот факт вызвал опасения у казахстанских бизнес-структур. Выяснилось, что у двух стран есть как сильные, так и слабые стороны, угрозы и возможности, которые следует учитывать при разработке дальнейших шагов экономического и геополитического развития.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, прямые иностранные инвестиции, стратегии развития, сравнительный анализ

Түйін: Мақала авторлары Орталық Азия аймағындағы екі жетекші ел – Қазақстан мен Өзбекстанның әлеуеті мен инвестициялық тартымдылығын талдауға тырысты. Қазақстан тікелей шетелдік инвестицияларды тартуда әрқашан чемпион болды; дегенмен, жақында Өзбекстан экономиканы либерализациялауды бастады. Өзбекстанның реформалары бұл елді шетелдік инвесторлар үшін тартымды етті және бұл факт қазақстандық бизнес құрылымдарына алаңдаушылық туғызды. Екі елдің күшті және әлсіз тұстары, қауіп-қатерлері мен мүмкіндіктері бар, олар экономикалық және геосаяси дамудағы алдағы қадамдарды әзірлеуде ескерілуі тиіс.

Түйін сөздер: инвестициялық тартымдылық, тікелей шетелдік инвестициялар, даму стратегиялары, салыстырмалы талдау

Investment attractiveness plays a key role in promoting economic growth and development. The Central Asian countries, in particular Kazakhstan and Uzbekistan, have adopted various strategies over the years to increase their attractiveness to foreign investors.

Today, Kazakhstan maintains its leadership in the region in attracting foreign investment. UNESCAP in its report indicated that in 2024, Kazakhstan attracted \$15.7

billion in foreign direct investment, which was the highest figure in the North and Central Asia region. Our country accounts for 63% of the total investment in this region[1].

After Shavkat Mirziyoyev came to power in 2016, political changes began in Uzbekistan. The new Uzbek leadership carried out significant reforms in both domestic and foreign policy, actively strengthening economic ties at both the regional and global levels. These actions of the Uzbek leadership increased the investment attractiveness of the country. Uzbekistan has become an economic and political competitor of Kazakhstan in the region[2].

In 2017, Timur Suleimenov, Minister of National Economy of the Republic of Kazakhstan, noted that Uzbekistan, a large and ambitious country with significant potential, is actively seeking to attract investment and exploit market opportunities. This development poses a significant challenge for Kazakhstan, which has traditionally been considered a regional economic leader, especially in terms of attracting foreign investment[3].

Therefore, the authors of this article present a comparative analysis of the investment attractiveness of Kazakhstan and Uzbekistan from 2017 to 2024 using SWOT analysis to identify their strengths, weaknesses, opportunities and threats.

SWOT Analysis of Kazakhstan

Strengths:

Strategic location: Kazakhstan's position as a transit hub within the Belt and Road Initiative (BRI) enhances its importance in global trade. The development of the country's infrastructure, such as the Khorgos Gate, improves logistics efficiency[4].

Rich natural resources: Kazakhstan has significant oil, gas, and mineral reserves, making it an attractive destination for investment in the energy sector.[5]

Stable macroeconomic policies: Over the years, Kazakhstan has taken steps to stabilize inflation and exchange rate fluctuations, creating a favorable business environment.[6]

Weaknesses:

Dependence on extractive industries: Heavy reliance on oil and gas revenues makes Kazakhstan vulnerable to fluctuations in global prices.[7]

Bureaucratic hurdles: Despite the implementation of reforms, some administrative processes remain cumbersome for foreign investors.[8]

Opportunities:

Green investments: Kazakhstan's commitment to achieving carbon neutrality by 2060 opens up opportunities in renewable energy and sustainable technologies.[9]

Digital transformation: Government initiatives such as Digital Kazakhstan aim to modernize the economy and attract investment in the IT and innovation sectors.[10]

Threats:

Geopolitical risks: Regional instability and tensions with neighboring countries pose a potential threat to foreign investment.[11]

Global economic uncertainty: The COVID-19 pandemic and its aftermath have disrupted global investment flows.[12]

Uzbekistan SWOT Analysis

Strengths:

Economic reforms: Since 2017, under the leadership of President Shavkat Mirziyoyev, Uzbekistan has implemented significant economic reforms, including currency liberalization and tax reforms.[13]

The country has a diversified agricultural sector. A strong agricultural base with products such as cotton and fruits increases export potential.[14]

Uzbekistan has a surplus of young labor. A growing youth population provides a dynamic workforce for industries.[15]

Weaknesses:

Infrastructure deficit: Despite improvements, Uzbekistan lags behind Kazakhstan in transport and energy infrastructure.[16] Regulatory challenges - inconsistent policy implementation and a lack of transparency in certain sectors are discouraging some investors.[17]

Opportunities:

Strengthening regional integration processes. Uzbekistan's recent focus on improving ties with its Central Asian neighbors is facilitating regional trade and investment.[18]

Tourism situation. Relaxed visa restrictions have increased Uzbekistan's attractiveness as a tourist destination.[19]

Threats:

The Central Asian region is acutely aware of its remittance dependence. A significant portion of GDP relies on remittances from migrant workers, exposing the economy to external shocks.[20]

Environmental issues provide a platform for cooperation. Issues such as water scarcity and land degradation are long-term challenges.[21]

Comparative analysis

The economic reform landscape shows that Kazakhstan introduced reforms earlier than Uzbekistan, but Uzbekistan's rapid liberalization since 2018 has attracted the attention of global investors. Both countries prioritize privatization, but Uzbekistan's approach appears more aggressive in recent years.[22]

Foreign direct investment (FDI) trends: Kazakhstan maintained higher FDI inflows from 2018 to 2024, thanks to its oil sector. However, Uzbekistan's FDI has grown rapidly in sectors such as agriculture and manufacturing, indicating diversification.[23]

Let's look at the infrastructure landscape. Kazakhstan's advanced infrastructure gives it an advantage, while Uzbekistan's focus on infrastructure development is still evolving.[24] Institutionally, both countries have strengthened their investment policies, but Kazakhstan's experience and institutional maturity often make it a more reliable long-term investment option [25].

For geopolitical reasons, Kazakhstan's membership in the Eurasian Economic Union (EAEU) provides access to broader markets, while Uzbekistan's non-membership allows it to pursue a more independent trade policy [26].

Conclusion. Both Kazakhstan and Uzbekistan have made significant progress in enhancing their investment attractiveness between 2018 and 2024. Kazakhstan's strength lies in its resource base and institutional stability, while Uzbekistan has attracted attention with its rapid reforms and demographic advantages. The SWOT analysis highlights that while Kazakhstan offers a more established investment environment, Uzbekistan's dynamic reforms position it as an emerging contender. Investors should consider these factors, as well as sectoral opportunities and risks, to make informed decisions.

Despite regional competition in attracting foreign investment, the two countries advocate active economic integration. Uzbek leader Sh. Mirziyoyev proposed that regular Consultative Meetings of the Heads of State of Central Asia have become a way to achieve such a high level of mutual trust and cooperation. They contribute to the development of common positions on issues of regional trade, economic, transport, and environmental interconnectedness, as well as on resolving the most pressing intra-regional issues[27].

It is worth noting that it was Nursultan Nazarbayev who initially advocated the idea of Central Asian integration. In 2008, during Islam Karimov's visit to Astana, Nazarbayev proposed forming a Union of Central Asian States (CAS), a concept that was not accepted by the leadership of Uzbekistan at the time [28].

A new and positive atmosphere of mutual trust and cooperation has emerged in Central Asia, achieved through collective efforts. In recent years, regional trade volumes have doubled. Progress has been made in implementing joint projects in the field of industrial cooperation, developing effective value chains, and improving transport and energy infrastructure.

In addition, the countries of the region are working together to address emerging problems and risks. Therefore, healthy economic competition in attracting investment will strengthen the regional potential of both Central Asia as a whole and Kazakhstan and Uzbekistan in particular.

List of sources:

1. <https://ru.elordainfo.kz/mnenie-ru/kazahstan-ostanetsya-liderom-centralnoy-azii-po-obemu-privlekaemyh-investitsiy-vyacheslav-dodonov>
2. https://www.imemo.ru/files/File/magazines/rossia_i_novay/2018_04/17.Ionova.pdf
3. https://forbes.kz/articles/kazahstan_i_uzbekistan_partneryi_ili_konkurenty
4. <https://www.state.gov/reports/2024-investment-climate-statements/kazakhstan/>
5. <https://www.reuters.com/markets/commodities/metals-rich-kazakhstan-seeks-niche-battery-supply-chain-2024-09-13/>
6. <https://www.state.gov/reports/2024-investment-climate-statements/uzbekistan/>
7. <https://www.wsj.com/world/beijing-and-moscow-go-from-no-limits-friendship-to-frenemies-in-russias-backyard-52b3f1a4>
8. <https://www.state.gov/reports/2024-investment-climate-statements/uzbekistan/>

9. <https://www.forbes.com/councils/forbesbusinesscouncil/2024/10/30/the-bridge-between-east-and-west-how-central-asia-can-shape-global-business/>
10. <https://astanatimes.com/2024/08/uzbekistans-president-shavkat-mirziyoyev-to-visit-kazakhstan-for-strategic-talks/>
11. <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/002/2024/210/article-A001-en.xml>
12. <https://www.society.at/uzbekistan-demonstrates-its-high-investment-attractiveness-at-tashkent-international-investment-forum-2024/>
13. <https://www.state.gov/reports/2024-investment-climate-statements/uzbekistan/>
14. <https://ageconsearch.umn.edu/record/250073/?v=pdf>
15. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/235891634705237783/pdf/Youth-Employment-in-Uzbekistan-Opportunities-and-Challenges.pdf>
16. https://www.oecd.org/en/publications/2018/02/enhancing-competitiveness-in-central-asia_g1g876fa.html
17. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/ru/publications/reports/2023/05/insights-on-the-business-climate-in-uzbekistan_9ac46b98/84ffe567-ru.pdf
18. <https://kisi.kz/ru/integrachiya-v-chentralnoj-azii-novye-gorizonty-sotrudnichestva/>
19. <https://russian.cgtn.com/news/2025-01-12/1878335407204278274/index.html>
20. https://www.ifad.org/documents/d/latest/cfp_uzbekistan_rus
21. <https://carececo.org/main/news/obzor-problema-opustynivaniya-na-globalnom-i-regionalnom-urovnyakh/>
22. https://www.imemo.ru/files/File/magazines/rossia_i_novay/2018_04/17.Ionova.pdf
23. <https://energyprom.kz/articles/sekret-uspeha-uzbekistana-diversifikaciya-realnogo-sektora-v-rk-promyshlennost-po-prezhnemu-sidit-na-neftyanoj-igle-i-seryozno-zavisit-ot-dobyvayushej-sfery/>
24. <https://isrs.uz/ru/maqolalar/souznicestvo-uzbekistana-i-kazahstana-vo-ima-uspesnogo-razvitia-vsej-centralnoj-azii>
25. <https://invest.gov.kz/ru/media-center/press-releases/kazakh-invest-podelilsya-opytom-po-privlecheniyu-investitsiy-na-vebinare-oesr/>
26. https://kazembassy.ru/rus/sotrudnichestvo/mnogostoronnee_sotrudnichestvo/evraz_ekonom_integraciya/
27. <https://www.uzembassy.kz/ru/article/vladimir-norov-my-sovmestno-stroim-novoe-budushee-centralnoj-azii>
28. <https://iwpr.net/ru/global-voices/nazarbaev-za-centralno-aziatskiy-soyuz>

ВЕНЧУРЛЫҚ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ПРОЦЕССИ

І.э.м., Сарсембаева М.Ж., э.ф.м., Китапова К.

Алматы технологиялық университет, Алматы қ.

e-mail: smyrzagul@mail.ru, Kulzira.tsagaankhuu@mail.ru

Аннотация: Венчурное финансирование — это процесс привлечения капитала для стартапов и малых предприятий с высоким потенциалом роста, но и высоким уровнем риска. В статье рассматриваются ключевые аспекты процесса венчурного финансирования.

Summary: Venture financing is the process of raising capital for startups and small businesses with high growth potential, as well as a high level of risk. The article discusses the main aspects of the venture financing process.

«Венчур» - ағылшынның «Venture» тәуекелді кәсіпорын немесе бастама дегенді білдіреді. Венчурлік капитал жеке бизнесті қаржыландырудың баламалы нысаны ретінде АҚШ-та 50-жылдардың ортасында пайда болды. Еуропаға ол тек 70-жылдардың соңында ғана келді. Венчурлік капитал пайда болғанға дейін әлемде шағын және орта бизнесті қаржыландыруды банктік капитал, ірі корпорациялар мен компаниялар және ауқатты адамдар, яғни «Бизнес періштелерінің» қаржыландыруы арқылы жүзеге асырылған. Венчурлық бизнес дегеніміз – пайда табу мақсатында біреуі қаражатымен, екіншісі идеясымен инновациялық ғылыми сыйымды өнім шығаруға бағытталған үлкен тәуекелге баратын кәсіпкерлердің бірлескен жұмысы [1].

Венчурлық капитал- бұл экономикаға айтарлықтай үлес қосатын компанияларға айналу әлеуеті бар жас, тез өсіп келе жатқан компанияларға инвестиция салатын кәсіби инвесторлар ұсынатын қаржылық ресурстар. Венчурлық капитал жаңадан бастаған компаниялар үшін меншікті капиталдың маңызды көзі болып табылады. «Инвестициялық және венчурлік қорлар туралы» Қазақстан Республикасының 2004 жылғы 7 шілдедегі N 576 Заңының 46-10-баптарында «Венчурлік қаржыландыру мақсатында жасалатын шарттардың ерекшеліктері» қарастырылған [2].

Венчурлық қаржыландыру - бұл оның тез дамуы мен өсуі мақсатында кәсіпорынның жарғылық қордағы (акциялар пакетіне) үлесіне айырбасқа венчурлық капитал (қаржы) салу деген қорытындыға әкеледі [3].

Венчурлық капиталды тартуды талап ететін бизнесті дамыту кезеңдерінің салыстырмалы маңыздылығын анықтап, қарастырайық.

Бастапқы немесе "себу" кезеңдері. Бастапқы қаржыландыру венчурлық қаржыландыру процесін бастамас бұрын бастапқы тұжырымдамаларды (идеяларды) бағалауға және дамытуға бағытталған. Бастапқы қаржыландыру компанияларға өнімді әзірлеуге және сатуды бастауға көмектесуі керек. Венчурлық капитал "американдық идеал" тұрғысынан осылай көрінеді [4].

Кеңейту кезеңі. Бұл компанияның органикалық өсуін қаржыландыруға немесе сатып алуға байланысты инвестициялар. Органикалық өсуді

қаржыландыру өндірістік қуаттылықты арттыруға, нарықтарды немесе өнімдерді дамытуға немесе Еуропада әдеттегідей қосымша айналым капиталын қамтамасыз етуге бағытталған. Менеджерлердің сатып алулары. Бұл қаржыландыру жұмыс істейтін (Management Buyout) немесе сыртқы (Management Buy-In) менеджерлердің бизнесті сатып алуын қамтамасыз етеді.

Ауыстыру капиталы. Бұл негізінен акционерлердің бір тобы акционерлердің басқа тобынан (әдетте венчурлық немесе тікелей инвесторлардан) инвестицияларды сатып алуды жүзеге асыратын қайталама нарықтағы мәмілелер. Бұрын инвестициядан шығатын инвесторларға деген көзқарас теріс болған Еуропада уақыт өте келе венчурлық мәміленің бұл түрі шығу жолы ретінде дамыды, өйткені қор менеджерлері инвесторлардың үміттерін қанағаттандыру үшін өтімділікті қажет етеді. Кейбір жағдайларда венчурлық капиталды инвестициялау процесінің кейбір нюанстары болуы мүмкін, бірақ оның негізгі ережелері өзгеріссіз қалады.

Инвестицияланған компаниялар. Инвестицияланатын компанияның менеджерлер тобы үшін басты ереже - бизнес-жоспарды немесе оның қайта қаралған нұсқасын нақты ұстану, оның негізінде инвестициялық шешім қабылданады. Инвесторларды нақты, дәл және сенімді ақпаратпен қамтамасыз ету, компанияның жұмысы туралы барлық жаңалықтарды (жаман және жақсы) ашық және уақтылы хабарлау және акционерлерге бөгде адамдар емес, бір топтың мүшелері ретінде қарау қажет.

Инвесторлар. Венчурлық капиталдың барлық әлеуетті көздері өздерінің меншікті капиталына және олардың басқаруындағы қаражатқа сұраныс тарапынан қатты қысымға ұшырайды. Осыған байланысты ережелерді сақтаудың маңыздылығы артады. Бұл ережелер келесі тармақтарға қатысты. Қорды қалыптастыру кезінде инвестор венчурлық қор менеджерлерінің стратегиясы туралы және бірыңғай басқарушы команда ретінде қарастырылатын осы венчурлық менеджерлердің қорды сәтті құру мүмкіндігі туралы нақты түсінікке ие болуы керек. Инвестор үшін таңдалған басқару тобының шотында қандай жетістіктер бар екенін білу маңызды, олар ішкі кірістілік нормасы бойынша бағаланады, бұл осы командаларды бір-бірімен салыстыруға мүмкіндік береді.

Инвестициялау процесінде инвесторлар қор менеджерлері компаниялардан өздерінің инвестициялық портфелінен алады деп күткен бірдей ашықтық пен уақтылы объективті есептілікке сенуге құқылы. Қаржылық ақпарат үнемі, дәйекті және жан-жақты ұсынылуы керек.

Венчурлық капитал қорының менеджерлері. Мәмілелерді тарту және дайындау венчурлық қаржыландырудың маңызды аспектісі болып табылады. Күрделі ортада қорлар өздерінің тәжірибесі мен нарықтағы жағдайына сәйкес келетін мәмілелерді тарту және дайындау стратегияларын таңдайды. Олар қорлардың жария имиджіне айтарлықтай пассивті қатынасты, инвестициялық тендерлерге, аукциондарға белсенді қатысуды, жеке байланыстардың жеке желісін құруды көздейді.

Венчурлық капитал қорларын басқарушылардың қызметі шеңберінде мұқият зерделеу рәсімі жүзеге асырылады. Компанияны инвестициялаудың әлеуетті нысаны ретінде мұқият зерттеу бағдарламасына деген көзқарас Еуропа мен АҚШ-тағы венчурлық капиталды инвестициялау тәжірибесін ажыратады. Бірқатар Еуропа елдеріндегі венчурлық процестің кейбір қатысушылары үшін қаржыландыруға жүгінген кәсіпкердің әкесімен бір мектепте оқығандарын білу жеткілікті.

АҚШ-тың инвестициялық мекемелері таңқаларлық жағдай туралы хабарлайды тиімді қорлар саны мен мұқият зерттеу бағдарламаларын белсенді қолданатындар арасындағы корреляция. Алайда, Қордың басқарушы компаниялары бұған қарсы белгілі бір қарсылықтарды алға тартады:

- шығындар айтарлықтай өседі;
- айтарлықтай ұзағырақ уақыт қажет (кем дегенде төрт-сегіз апта);
- егер ол аз талап етілетін инвесторды таба алса, әлеуетті инвестициялық объект ретінде қарастырылатын компанияның қарсылығы болуы мүмкін.

Инвесторлар ұсынылған дәлелдерді алты параметр бойынша бағалау арқылы өз шешімдерін қабылдауға бейім: нарықты талдау сапасы; инвестициялық стратегияны ойластыру; басқару тобының құрамы; рекорд; қор құрылымы; қорға қатысудың егжей-тегжейлі шарттары мен мерзімдері.

Қор құру. Құрылатын қордың салық салу егжей-тегжейлері мен құрылымын зерттеу стратегияға және менеджерлер тобына сенген инвесторларға Қорға инвестициялау туралы шешім қабылдауға келесі қадам жасауға көмектесу үшін пайдалы болуы мүмкін. Негізгі мақсат – қордың сәтсіз құрылымынан туындайтын салық немесе әкімшілік төлемдер түріндегі қосымша шығындарды болдырмау. Ең нашар жағдайда, құрылымды дұрыс таңдамау қосарланған салық салуға әкелуі мүмкін: бірінші рет – инвестицияны сату кезінде, ал екіншісі – капитал өсімінен түскен табыс инвесторларға аударылған кезде.

Венчурлық фирмалар жиі қолданатын салықтық тиімді екі құрылым бар:

- қорды оффшорға тіркеу;
- жауапкершілігі шектеулі серіктестік егер венчурлық қор оффшорда тіркелген болса, қор инвестицияларды сату кезінде алған капитал өсіміне салық салынбайды, ал салық міндеттемелері инвесторларға ақша төлеген кезде ғана пайда болады.

Шектеулі серіктестік шынымен де ашық, өйткені инвестор портфельдік компанияға тікелей инвестиция салады деп есептеледі, ал салық міндеттемелері капитал өсімінен түскен кіріс одан әрі бөлінетініне немесе бөлінбейтініне қарамастан инвестицияларды сату кезінде ғана пайда болады. Инвесторлар үшін салық әсері қорды басқарудың тиімділігіне қатысты өлшенуі керек, сондықтан кейбір факторларды ескеру қажет.

Егер қор шетелдік инвесторларды тартуды күтсе, нақты салық және басқа да құқықтық мәселелер туындауы мүмкін. Қорды іске қосу. Әлеуетті инвесторларды таңдау және олардың қажеттіліктерін анықтау тек қорды іске қосудың күрделі міндетіне дайындық болып табылады. Капиталды жұмылдыру

процесі маркетингтік сапарларды, әлеуетті инвесторлардың өкілдерімен жеке кездесулерді, мұқият зерттеу процедурасы бойынша сұрақтар мен сұрауларға жауаптарды және мүдделі инвесторлар, әлеуетті портфельдік компаниялар және басқарушы топ арасында кездесулерді ұйымдастыруды қамтуы мүмкін. Негізгі маркетингтік құжат - бұл басқарушы компания дайындап, таратып, содан кейін іске асыруы керек ақпараттық меморандум [4].

Меморандумды бірнеше бөлімге бөлуге болады:

1. Жалпы мәліметтер (қор туралы жалпы түсінік беріледі).
2. Мүмкіндіктер (нарықта қалыптасқан жағдай және инвестициялық стратегия сипатталады).
3. Команда (басқарушы топтың барлық мүшелерінің негізгі өмірбаяндық мәліметтері келтірілген).
4. Инвестициялық процесс (шешім қабылдау процесі сипатталады).
5. Рекорд (басқарушы топтың өткен табысты қызметі туралы мәліметтер берілген).
6. Құқықтық мәселелер және салық салу (қордың құрылымы мен қызметі қарастырылады).

Ақпараттық меморандум жазылғаннан кейін қорды іске қосу мәселесі уақыт мәселесіне айналады. Көп нәрсе жалпы экономикалық жағдайға, инвесторлардың "тәбетіне" және басқарушы компанияның алдыңғы қорларында қалған өтімділік көлеміне байланысты. Қордың маркетингтік процесі, әдетте, басқарушы компанияның айтарлықтай уақыты мен күш-жігерін қажет етеді. Жақында қорлардың көбеюі маркетингті өз бетінше жүзеге асырудың баламасы ретінде орналастыру агенттерінің қызметіне жүгіне бастады. Орналастыру агенттері капиталды жұмылдыруға тырысатын басқарушы компаниялардың өкілдері ретінде әрекет етеді. Олар инвестициялық институттарда кең ауқымды байланыстарға ие.

Қор менеджері комитет мүшелігіне стратегиялық тұрғыдан қарауы керек және оған тек ірі инвесторлардың қатысуына жол бермеуі керек. Комитетке мүшелік мүдделер қақтығысы сияқты мәселе бойынша тәжірибесі қажет болуы мүмкін білімді инвесторлармен тығыз қарым-қатынасты дамытуға ықпал етеді. Комитеттегі орын венчурлық бизнеске жаңадан келген инвестормен танысуға мүмкіндік береді.

Инвесторлар әдетте басқарушы компания мен қор туралы ең соңғы ақпаратқа қызығушылық танытады, ал бірінші кезекте олар алаңдайды:

- қор менеджерлері тобындағы өзгерістер;
- қор стратегиясындағы өзгерістер;
- мәмілелер ағыны;
- жаңа, жақында жасалған және әлеуетті инвестициялар;
- сатылған инвестициялар;
- қор жұмысының тиімділігі.

Венчурлық капитал қорлары инвестициялардың мақсаттары, индустриясы, кезеңдері, операциялардың географиялық ауданы және қызмет стилі бойынша айтарлықтай ерекшеленеді. Кәсіпкерлердің өздері және олардың

делдалдары көбінесе компаниялардың қаржылық қажеттіліктерін талап етілетін инвестициялар көлемі бойынша да, қандай қаржы құралы оларға сәйкес келетіні бойынша да қалыптастыра алмайды. Сонымен қатар, қор менеджерлері акционерлік капиталға салынған инвестициялардың не екенін бәрі жақсы біледі деп аңғалдықпен сенеді және ақша сатылатын өте қарапайым тауар болып табылады. Тәжірибе керісінше көрсетеді.

Венчурлық капитал-бұл күрделі қаржылық қызмет, сондықтан сіз осы нарықта тек мұқият жасалған маркетингтік саясат арқылы жетістікке жетуге болады. Бұл ретте бүкіл венчурлік бизнес түпкілікті нәтиже тұрғысынан, яғни Венчурлік капиталды басқару жөніндегі қызметтерді тұтынушы – инвестицияларға мүдделі компания тұрғысынан қаралуы тиіс. Компания келесі қаржылық қызметтерді ұсынуға дайын деп мәлімдеудің орнына (мысалы, банктер сияқты), венчурлық капитал қоры өзіне сұрақ қояды: "біздің әлеуетті клиент не сатып алғысы келеді?»

Бұл тәсілді қаржылық қызметтер саласында, әсіресе тапшы тауар ұсынылған кезде қабылдау қиын, оны капитал тартуға мүдделі кәсіпкер көбінесе сиқырлы кілт, оның арманын жүзеге асыру құралы ретінде қабылдайды. Жағдай сонымен қатар венчурлық капиталды басқарушылар көбінесе инвестицияланған компанияларды емес, өз қаражаттарын басқаратын инвесторларды өздерінің негізгі клиенттері ретінде қарастыратындығымен күрделене түседі.

АҚШ пен Еуропадағы венчурлық капитал менеджерлері нарықтардың дамуымен көптеген қорлар пайда болып, олар ұлғайған сайын бәсекелестік өсетінін бұрыннан түсінді. Енді олардың әрқайсысы инвесторлардан ақша жинау туралы ғана емес, сонымен қатар нарықта венчурлық инвестицияларға қызығушылық танытатын кәсіпкерлер үшін өзінің тартымды имиджіне ие болу туралы қамқорлық жасауы керек. Мұндай маркетингтік стратегия венчурлық бизнестің интегралды бөлігі болуы керек және оны венчурлық капитал қорының басқарушы компаниясының негізгі қайраткерлері қолдауы керек.

Венчурлық фирма туралы негізгі ақпарат нарықта венчурлық капитал қоры туралы тиісті түсінік қалыптастыру үшін оған үш маңызды өлшем бойынша ақпаратпен шығу керек: инвестициялық стратегия; бедел; құнның өсуін қамтамасыз ету мүмкіндігі.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Бақылау (тәжірибелік/зертханалық) жұмыс, реферат
<https://www.ektu.kz/files/>
2. Деректеме көзі: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z040000576>
3. Кузьмин О.Е., Литвин И.В., Осик Ю. И. Венчурлық бизнес: Оқу-құралы. - Алматы: TechSmith, 2023. - 396 бет
4. Венчурное финансирование [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Л. М. Лапицкая. – Минск: БГУ, 2019

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ВЗНОСЫ РАБОТОДАТЕЛЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Социалова Дина Берікқызы

Магистрант 2 курса ОП «Учет и Аудит» Университет «Туран» г. Алматы

Научный руководитель: Барышева С.К. к.э.н. ассоц. профессор

Түйін: Мақалада Қазақстан Республикасында жұмыс берушілердің міндетті зейнетақы жарналарын енгізу мәселелері қарастырылған. Бизнеске оң, теріс және әсері талданады. Шығындардың өсуін және жұмысшылардың табысының тұрақтылығын көрсететін есептеулер берілген.

Summary: The article discusses the introduction of mandatory pension contributions by employers in the Republic of Kazakhstan. The pros, cons and impact on business are analyzed. Calculations are given showing the growth of costs and the stability of workers' income.

Проект Социального кодекса РК предусматривает поэтапное внедрение обязательных пенсионных взносов работодателей (ОПВР) с 2023 по 2028 год [1]. Цель — повышение эффективности пенсионной системы и уровня социальной защиты пенсионеров за счёт дополнительных выплат из накопительной системы. Ставка ОПВР начнёт с 1,5% в 2024 году и достигнет 5% к 2028 году [2]. Это решение учитывает необходимость снижения нагрузки на бизнес. Важно оценить преимущества и риски данной меры, а также её влияние на расходы работодателей в РК. В таблице 1 указаны недостатки и достоинства внедрения нового пенсионного налога.

Таблица 1 – Достоинства и недостатки внедрения ОПВР в РК

Недостатки	Достоинства
Дополнительные расходы для работодателей	Повышение уровня социальной защиты пенсионеров
возможное снижение конкурентоспособности бизнеса.	укрепление финансовой устойчивости пенсионной системы.
Дополнительная административная нагрузка на компании.	Стимулирование работодателей предоставлять лучшие пенсионные программы.
Необходимость адаптации к новым правилам и законодательству.	Расширенные инвестиционные возможности через пенсионные фонды.
Возможное изменение кадровой политики и затрат на персонал.	Повышение социальной ответственности бизнеса.

Вопросы взаимодействия с налоговой системой и учетом затрат.	Долгосрочное планирование финансовых ресурсов для пенсионной системы.
Примечание: составлено авторам на основе собственных суждений	

Среди достоинств внедрения ОПВР — повышение социальной защищенности граждан, укрепление финансовой устойчивости пенсионной системы, развитие корпоративных пенсионных программ и рост социальной ответственности бизнеса. Эти меры также способствуют долгосрочному финансовому планированию и расширению инвестиционного потенциала пенсионных фондов. Дополнительные взносы со стороны работодателей позволяют формировать более стабильные пенсионные накопления, снижая нагрузку на государственный бюджет и повышая устойчивость к демографическим и экономическим колебаниям. Повышение пенсионной культуры внутри компаний может также способствовать привлечению и удержанию квалифицированных кадров, стимулируя улучшение условий труда.

Недостатки включают увеличение финансовой нагрузки на работодателей, особенно на малый и средний бизнес, снижение их конкурентоспособности, рост административных затрат, необходимость адаптации к новым требованиям и возможные изменения в кадровой политике. Также существует риск роста теневой занятости, уклонения от взносов и давления на конечные цены для потребителей. Дополнительные издержки могут привести к снижению инвестиций, замедлению роста бизнеса и сокращению фонда оплаты труда. В некоторых случаях компании прибегают к неформальным практикам — переводу сотрудников на гражданско-правовые договоры или выплаты "в конвертах", что негативно влияет на прозрачность рынка труда и социальную защищенность работников.

По мнению автора, недостатки внедрения ОПВР перевешивают его преимущества. Введение ОПВР создает дополнительную финансовую нагрузку на бизнес, влияет на его конкурентоспособность и требует пересмотра структуры затрат. Компании сталкиваются с необходимостью адаптации к новым условиям, включая пересмотр политики найма и компенсации, а также выделение ресурсов на администрирование новых обязательств. Эти факторы особенно ощутимы для малого и среднего бизнеса, для которого каждый процент нагрузки может стать критичным. Повышение налоговой и социальной нагрузки может привести к снижению ликвидности, росту задолженности и уменьшению инвестиционной активности предприятий.

Тем не менее, несмотря на риски, внедрение ОПВР нацелено на долгосрочную стабильность пенсионной системы и более надежное обеспечение будущих пенсионеров [3]. Поэтапный подход к введению ставок позволяет частично смягчить нагрузку и дает бизнесу время на адаптацию. Сбалансированная политика внедрения, в сочетании с мерами по поддержке бизнеса, может минимизировать негативные последствия и обеспечить устойчивость пенсионной системы без значительного ущерба для экономики.

В условиях поэтапного внедрения обязательных пенсионных взносов со стороны работодателей важно не только теоретически оценивать последствия данной меры, но и опираться на конкретные расчеты. Это позволяет наглядно представить, как изменяется структура затрат и распределение доходов между работником и работодателем. На практике влияние ОПВР можно проиллюстрировать расчетами в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет заработной платы за месяц 2023-2025 годов

Показатель	Расчеты на 2023	Расчеты на 2024	Расчеты на 2024
1	2	3	4
Оклад работника	200 000	200 000	200 000
ОПВ	20 000 (200 000 * 10%)	20 000 (200 000 * 10%)	20 000 (200 000 * 10%)
ОПВР	0	3 000 (200 000 * 1.5%)	5 000 (200 000 * 2.5%)
ВОСМС	4 000 (200 000 * 2%)	4 000 (200 000 * 2%)	4 000 (200 000 * 2%)
ИПН	12 770 ((200 000 – 20 000 – 4 000 – 48 300) * 10%) (МРП=3450)	12 431 ((200 000 – 20 000 – 4 000 – 51 688) * 10%) (МРП=3692)	12 095 ((200 000 – 20 000 – 4 000 – 55 048) * 10%) (МРП=3932)
ООСМС	6 000 (200 000 * 3%)	6 000 (200 000 * 3%)	6 000 (200 000 * 3%)
СО	6 300 ((200 000 – 20 000) * 3,5%)	6 300 ((200 000 – 20 000) * 3,5%)	9 000 ((200 000 – 20 000) * 5%)
СН	10 420 ((200000 - 20000 - 4000) × 9,5% - 6300)	10 420 ((200000 - 20000 - 4000) × 9,5% - 6300)	10 360 ((200000 - 20000 - 4000) × 11% - 9000)
За счет работодателя	22 720	25 420	30 360
За счет работника	36 770	36 431	36 095
Заработная плата на руки	163 230	163 569	163 905
Примечание: составлено автором на основе собственного расчета			

Обязательный пенсионный взнос удерживается в размере 10% от зарплаты сотрудника и составляет 20 000 тенге — эта сумма остается неизменной с 2023 по 2025 год. С 2024 года дополнительно вводится ОПВР: 1,5% (3 000 тенге) в 2024 году и 2,5% (5 000 тенге) в 2025 году, что увеличивает расходы работодателя. Помимо этого, взимается 2% на обязательное медицинское страхование — 4 000 тенге, и 3% на ОСМС — 6 000 тенге.

Социальные обязательства работодателей также растут. Социальные отчисления увеличиваются с 3,5% до 5%, что в абсолютных цифрах означает рост с 6 300 до 9 000 тенге. Социальный налог остается стабильным в 2023–2024 годах (10 420 тенге), но в 2025 году сокращается до 10 360 тенге.

В результате совокупные обязательные расходы работодателя возрастают: с 22 720 тенге в 2023 году до 25 420 тенге в 2024 году и до 30 360 тенге в 2025 году. Это наглядно демонстрирует увеличение финансовой нагрузки, что может повлиять на устойчивость бизнеса и его способность сохранять рабочие места.

Для сотрудников изменения менее ощутимы. Несмотря на рост взносов, чистая заработная плата практически не изменяется: в 2023 году она составляет 163 230 тенге, в 2024 — 163 569 тенге, а в 2025 — 163 905 тенге. Это говорит о минимальном влиянии реформы на уровень дохода работников, в то время как основные расходы ложатся на работодателей.

В целом, внедрение ОПВР вносит дополнительные обязательства для бизнеса, что требует пересмотра стратегии управления фондами оплаты труда. Введение новых налогов и увеличение социальных отчислений могут повлиять на финансовую устойчивость компаний, особенно для малого и среднего бизнеса. В то же время постепенное увеличение необлагаемой базы для работников частично компенсирует налоговую нагрузку, сохраняя уровень реального дохода населения.

Библиографический список:

1. Социальный кодекс РК [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K2300000224>
2. Закон РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» статья 25-1 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://surl.li/lfwmh>
3. Официальный сайт АО "ЕНПФ" [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://surl.li/naggn>

RISK ANALYSIS, RISK ASSESSMENT AND BUSINESS INSURANCE

Abdybaeva A.A., National Institute
intellectual property «Qazpatent», Astana, Kazakhstan

Summary: The article explores the problems of risks in the production and financial activities of an enterprise and the key priorities of their insurance, including using scoring tools and financial monitoring.

Түйін: Мақала кәсіпорынның өндірістік және қаржылық қызметіндегі тәуекелдер проблемаларын және оларды сақтандырудың негізгі басымдықтарын, соның ішінде скоринг, Қаржылық мониторинг құралдарын қолдана отырып зерттейді.

Резюме: Статья исследует проблемы рисков в производственной и финансовой деятельности предприятия и ключевые приоритеты их страхования, в том числе с применением инструментов скоринга, финансового мониторинга.

First consider the definition of the term «risk»: risk in entrepreneurship is the probability that an enterprise will incur losses and losses if the planned event is not carried out, as well as if miscalculations or mistakes were made in making managerial decisions. Otherwise, risk can be defined as the probability of losses or a decrease in income compared to the projected income [1].

There are different types of entrepreneurial risk:

1. Production risk. This risk is associated with the production of products and services, as well as with the implementation of any type of production activity. Among the most important reasons for its occurrence are: a possible decrease in estimated production volumes; increased material and other costs; payment of increased deductions or late receipt of funds for products shipped for sale; the buyer's refusal of the received and paid products or the risk of a refund; failure to conclude agreements regarding the submission of loans, investments or loans, etc.

2. Commercial risk. It occurs in the process of selling goods and services produced or purchased by an entrepreneur for the following reasons: a decrease in sales due to changes in market conditions or other obligations, an increase in the purchase price of goods, an unforeseen decrease in the volume of purchases, and loss of goods during circulation. Increased handling costs.

3. Financial risk. It is possible in the field of enterprise relations with banks and other financial institutions. It is measured most often by the ratio of borrowed funds to own funds. It is measured most often by the ratio of borrowed funds to own funds.

4. Investment risk. It is connected with the directions of the company's investment activity. There is a risk of investing in securities, the so-called portfolio risk, and the risk of new projects (the risk of technological innovations, the risk of project implementation, the risk of innovation, the risk of changes in project profitability, the risk of direct financial flows, etc.)

5. Composite risks. They are a composition of simple ones.

6. Simple risks. They are determined by the number of disjoint events, i.e. each of them is considered as independent of the others. In this regard, the first task is to determine the specific weight of each simple risk in their entirety.

The range of risks is very wide, and the probability of occurrence of each type is different. As well as the amount of losses they can cause. Therefore, an entrepreneur is required to at least roughly assess what risks are most likely for him and what they can cost. To do this, do the following: identify the full list of possible risks; determine the probability of occurrence of each; estimate the expected amount of losses; rank them according to the probability of occurrence.

Let's consider the essence of economic (entrepreneurial) risk and its distinctive features. According to the sphere of occurrence, business risks can be divided into external and internal. The source of external risks is the external environment in relation to an entrepreneurial firm. An entrepreneur cannot influence them, he can only anticipate and take them into account in his activities. The source of internal risks is the entrepreneurial firm itself. These risks arise in the case of ineffective management, erroneous marketing policies, as well as as a result of internal company abuses. The main internal risks are personnel risks related to the professional level and character traits of the company's employees. All business risks can also be divided into two large groups according to the possibility of insurance: insured and uninsured. An entrepreneur can partially shift the risk to other economic entities, in particular, to protect himself by incurring certain costs in the form of insurance premiums. Thus, an entrepreneur can insure certain types of risk, such as the risk of property loss, the risk of fire, accidents, etc. Insurance risk is a probable event or a set of events, in case of which insurance is carried out.

Depending on the source of danger, insurance risks are divided into two groups: risks associated with the manifestation of natural forces (weather conditions, earthquakes, floods, etc.); risks associated with purposeful human actions. There is another group of risks that insurance companies do not undertake to insure, but at the same time, it is the assumption of an uninsured risk that is a potential source of profit for an entrepreneur. Two more large groups of risks should be identified: statistical (simple) and dynamic (speculative). The peculiarity of statistical risks lies in the fact that they almost always carry losses for business activities. At the same time, losses for the company, as a rule, mean losses for society as a whole.

According to the reason for the losses, statistical risks can be further divided into the following groups: probable losses as a result of the negative effects on the company's assets of natural disasters (fire, water, earthquakes, hurricanes, etc.); probable losses as a result of criminal acts; probable losses due to the adoption of unfavorable legislation for the company (losses are related to the direct seizure of property or the inability to recover compensation from the culprit due to imperfect legislation); probable losses as a result of the threat to the property of third parties.

Entrepreneurial risk is the probability of failures, material and other losses associated with the implementation of entrepreneurial activities.

Distinguish between the losses of an enterprise upon the occurrence of a risky event: material – unforeseen costs or direct losses of material resources; labor – loss of working time; financial – unintended monetary damage in the form of non-receipt, non-receipt of money or their loss; waste of time; special types of losses – damage to human health and life, the environment, and the image of an entrepreneur; special losses – damage caused by unforeseen political factors.

According to the sphere of manifestation, there are: systematic risks are determined by the state of the market, the general economic and political situation. These include: interest rate risk; inflation risk; and political risks. Specific risks – loss of income due to the financial and technical and economic condition of an individual enterprise. Among the risks of this group are: production risks; commercial risks; financial risks; economic risks [2].

According to the degree of loss tolerance, the following boundaries and risk zones can be distinguished, depending on the amount of losses: risk-free zone - zero or negative losses; acceptable risk zone – the threat of loss of profits in the course of entrepreneurial activity; critical risk zone – the threat of loss of profits when costs have to be reimbursed at your own expense; catastrophic zone – leads to bankruptcy of the enterprise, loss of investments and personal property of the entrepreneur.

The probabilities of certain loss levels are important indicators for making judgments about the expected risk and its acceptability. The constructed profit loss probability distribution curve can be called a risk curve.

Risk calculation methods:

1. Statistical – the study of statistics of losses that occurred in similar types of business activities in order to establish the actual frequency of losses and predict the probability of their occurrence at the settlement facility.

2. Expert – the definition of entrepreneurial risk is made as a result of processing the opinions of specialists. This method is used when it is impossible to perform accurate calculations.

3. Mixed – a combination of the two above-mentioned methods.

4. Computational and analytical – determination of entrepreneurial risk using mathematical methods.

There are several ways to reduce the risk:

1. Involvement of competent managers in management, In-depth preliminary study of the problems to be solved

2. Marketing intelligence and continuous forecasting of market conditions

3. Distribution of risk between participants and performers of entrepreneurship

4. Creation and use of reserve funds

5. Insurance

The degree of risk is sometimes defined as the product of the expected damage and the probability that damage will occur. Due to the establishment of a relationship between the magnitude of the risk of the chosen solution, as well as the possible damage caused by this solution, and the evidence with which the damage is caused, it is assumed that the best solution is with minimal risk. The probability of technical and commercial success, i.e. taking into account the risk and assessing its degree, is

determined depending on the nature of the products expected to be sold and other factors. The high degree of project risk leads to the need to find ways to artificially reduce it. The following risk reduction methods are used in project management practice: diversification; distribution of risk among project participants (transfer of part of the risk to co-executors); insurance; hedging; reserving funds; covering unforeseen expenses. Financial risks can be roughly divided into several subgroups: Bankruptcy insurance of the company; Insurance against loss of investments; Insurance against non-fulfillment of obligations under the contract; Insurance of unforeseen expenses caused by the occurrence of an insured event. The financial risk of an enterprise is the likelihood of adverse financial consequences in the form of loss of income or cash when the conditions for carrying out its financial activities are uncertain. Financial risks in some insurance companies are not accepted for insurance, the main reason for such a decision is a complex risk assessment, or better yet, the lack of a risk assessment framework, and it is not clear what factors to consider to assess the likelihood of risk.

Investment measures related to attracting additional financial resources, especially borrowed ones, require assessing the degree of risk and determining its magnitude. An entrepreneur's risk is quantified by a subjective assessment of the probable, i.e. expected, maximum and minimum income or loss from a given investment. At the same time, the greater the range between the maximum and minimum income or loss, the higher the degree of risk. Risk is an action in the hope of a happy outcome, based on the principle of "luck or no luck." Above all, the uncertainty of the economic situation forces an entrepreneur to take on the risk. The higher the uncertainty, the greater the risk.

When assessing risk, the concept of randomness is used – this is something that happens differently in similar conditions and, therefore, it cannot be predicted and predicted in advance. However, with a large number of accidents, it is possible to identify some patterns of their occurrence. Probability allows you to predict random events, it gives them quantitative and qualitative estimates. At the same time, the level of uncertainty and the degree of risk is reduced. The uncertainty of the economic situation, which generates risk, is largely determined by the counteraction factor. The counteractions include: force majeure circumstances (fires, floods, etc.); actions of competitors; conflicts with employees; violations of contractual obligations with partners; change in demand; theft, etc.

In the course of his actions, an entrepreneur must choose a strategy that will allow him to reduce the degree of opposition, which, in turn, will reduce the degree of risk. The mathematical apparatus for choosing a strategy in conflict situations when opposing interests collide is provided by game theory. It allows an entrepreneur to determine a reasonable minimum degree of risk [3]. Therefore, the risk has a quantified probability of loss, which is based on statistical data and can be calculated with a fairly high degree of accuracy. To quantify the amount of risk, it is necessary to know all the possible consequences of any particular action and the probability of the consequences themselves. Applied to economic problems, the methods of probability theory are reduced to determining the values of the probability of occurrence of events and to choosing the most preferable of possible events based on the highest value of

mathematical expectation. In other words, the mathematical expectation of an event is equal to the absolute magnitude of that event multiplied by the probability of its occurrence. For example: There are two investment options. Statistics available on similar provisions show that when investing in event «A», making a profit in the amount of 25 thousand tenge has a probability of 0.6, and in project «B», making a profit in the amount of 30 thousand tenge has a probability of 0.4.

Then the mathematical expectation of profit for project “A” is:

$$25 \cdot 0.6 = 15 \text{ thousand tenge};$$

And the mathematical expectation of profit for project “B” is:

$$30 \cdot 0.4 = 12 \text{ thousand tenge}.$$

The probability of an event occurring can be determined objectively or subjectively.

The objective method is based on calculating the frequency with which a given event occurs. For example, if it is known that when investing capital in an event, a profit in the amount of 25 thousand tenge was received in 120 cases out of 200, then the probability of such a profit is 0.6

$$P = 120/200 = 0.6$$

The subjective method is based on various qualitative assumptions. Such assumptions may include: judgments of the evaluator; his personal experience; expert assessment, etc. When probability is determined subjectively, different people can set different values for the same event.

The amount of risk is measured by three main criteria:

1. The average expected value.
2. The fluctuation (variability) of the expected result.
3. Coefficient of variation.

The average expected value is the value of the magnitude of the event, which is associated with the uncertainty of the situation. The average expected value is a weighted average of all possible outcomes, where the probability of each outcome is used as the frequency or weight of the corresponding value. The average expected value measures the result that we expect on average. For example: It is known that when investing capital in event “A” out of 120 cases, a profit of 25 thousand tenge was received in 48 cases, a profit of 20 thousand tenge in 36 cases, a profit of 30 thousand tenge in 36 cases. The average expected value is determined.

By calculating the probability of an event “A” - profit of 25 thousand tenge

“B” - profit of 30 thousand tenge

“C” - profit of 30 thousand tenge

$$P(A) = 48/120 = 0.4 ; P(B) = 36/120 = 0.3 ; P(C) = 36/120 = 0.3$$

$$P(A) + P(B) + P(C) = 1$$

Rg – expected profit

$$R_c = R_{kA} * R(A) + R_{cf} * R(B) + R_{kS} * R(C)$$

RgA, RgV, RgS – profit from events A, B, C, respectively.

$$R_g = 25 * 0,4 + 20 * 0,3 + 30 * 0,3 = 25 \text{ thousand tenge}$$

The average value is a generalized quantitative characteristic and does not allow making a decision in favor of any investment option. To make a final decision, it is necessary to measure the fluctuation of indicators. The fluctuation of the probable result is the degree of deviation of the expected value from the average value. In practice, two criteria are usually applied for this: variance, which is the weighted average of the squares of the deviation of the indicator values from the expected average. Where is the variance: the expected value for each case; the average expected value; the number of cases of observation.

The mean square deviation is a named quantity and has the same dimension as the variable feature [4]. Variance and mean square deviation are usually used as a measure of absolute variability. The coefficient of variation is calculated as the ratio of the average square ratio to the arithmetic mean and shows the degree of deviation of the obtained values from the average. Where is the coefficient of variation - the average expected value of the feature.

The coefficient of variation is a relative value, it varies in the range from 0 to 100%. The higher the value of this coefficient, the greater the fluctuation.

The following qualitative scale has been established, which makes it possible to interpret various values of the coefficient of variation:

- from 0 to 10% - weak fluctuation;
- from 10 to 25 % - moderate fluctuation;
- over 25% - high fluctuation.

Any management activity is more or less risky. This is due to the dynamics of the control object and its external environment, as well as the role of the human factor in the impact process. A risk is an event or a group of related accidental events that damage an object with a given risk. Risk management is a process that reduces or compensates for damage to an object in the event of adverse events. Thus, risk management determines ways and opportunities to ensure the sustainability of your business and the ability to withstand adverse situations.

Therefore, when managing risks, you need to: be aware of all possible risks; be able to assess with a sufficiently high probability the occurrence of a particular risk; competently organize the work of risk management departments or the activities of a risk manager; have a methodology for evaluating the comparative effectiveness of various risk management measures and recommendations for their use in each specific case. A risk assessment or, in other words, a risk plan is necessary to assess the risk that the goals set in the business plan may not be fully or partially achieved. The assessment is carried out according to the stages of the business plan. After it is carried out, a list of measures is being developed to reduce possible risks.

Let's look at the main stages of the risk management process (Figure 1): risk analysis; the choice of risk management methods in assessing their comparative

effectiveness; decision making; direct impact on risk; control and correction of the results of the management process.



Figure 1 – Diagram of the risk management process [5]

Risk analysis is the initial stage aimed at obtaining the necessary information about the structure, properties of an object and the risks involved. The analysis consists of identifying risks and evaluating them. When identifying risks, all risks inherent in the company are identified. First, risks are identified and assessed, then methods of influencing them are selected when comparing their effectiveness. Next, a decision is made on how to influence the risk and the results obtained are evaluated.

A risk assessment is a quantitative description of identified risks, which determines their characteristics such as the likelihood and extent of possible damage. A set of scenarios for the development of adverse situations is being formed, and functions for distributing the probability of damage depending on its size can be constructed for various risks.

Identification and evaluation are closely related, and it is not always possible to separate them into independent parts of the overall process. The analysis often goes in two opposite directions – from evaluation to detection and vice versa. In the first case, there are already losses and it is necessary to identify the causes. In the second case, based on the analysis of the system, risks and possible consequences are identified.

The next stage is to choose a method of risk management in order to minimize possible damage in the future. Since each type of risk allows for two or three traditional ways of reducing it, the problem arises of assessing the comparative effectiveness of risk management methods in order to choose the best one. It becomes possible to form a common strategy for managing the entire complex of risks of the enterprise. This is

the decision-making stage, when the required financial and labor resources are determined, tasks are set and distributed among managers, the market for relevant services is analyzed, and specialists are consulted. The process of direct exposure to risk is represented by three main ways: reduction, preservation and transfer of risk (Table 1) [5].

Table 1 – Main groups of risk management methods

Risk Impact	Reduction	Retention	Transfer
Risk Elimination	No financing	Insurance	
Reducing the Probability of Risk Occurrence	Self-insurance	Obtaining financial guarantees	
Reducing Possible Damage	Attracting external sources (loans, subsidies)	Other methods (contractual, legal, etc.)	

Risk reduction is a reduction in either the amount of possible damage or the likelihood of adverse events. It is usually achieved through the implementation of preventive organizational and technical measures, which include various ways to enhance the safety of buildings and structures, the installation of monitoring and warning systems, fire-fighting devices, staff training on how to behave in extreme situations, etc.

Maintaining the risk at the current level does not always mean abandoning any actions aimed at compensating for damage, although such an opportunity is provided. An enterprise can create special reserve funds (self-insurance funds or a risk fund), from which losses will be compensated in the event of adverse situations. This method of risk management is called self-insurance. Measures taken while maintaining risk may also include obtaining loans and credits to compensate for losses and restore production, receiving government subsidies, etc. Risk transfer measures mean transferring responsibility for it to third parties while maintaining the existing level of risk. These include insurance, which involves transferring risk to an insurance company for a fee, as well as various types of financial guarantees, guarantees, etc.

The final stage of risk management is the control and adjustment of the results of the implementation of the chosen strategy, taking into account new information. Control consists of receiving information from managers about the losses that have occurred and the measures taken to minimize them.

Risk classification can be based on various characteristics [6]:

1. By type of danger:

➤ Man-made risks are generated by human economic activity: emergencies, environmental pollution, etc. An example of man-made risks can be fire risks associated with the impact of fire on various objects.

➤ Natural risks are independent of human activity. These include mainly the risks of natural disasters: earthquakes, floods, hurricanes, typhoons, lightning strikes, volcanic eruptions, etc.

➤ Mixed risks are natural events initiated by human economic activity. An example is a landslide caused by construction work.

➤ Risks associated with financial activities can be conditionally classified as anthropogenic.

2. By the nature of the activity:

➤ Business risks are associated with the deployment of production and profit, namely: loss of profit as a result of production downtime, bankruptcy, lost profits, unforeseen expenses, etc.

➤ Financial and commercial risks can be attributed from the field of financial management and the relationship of trading partners during the transaction: non-fulfillment of contractual obligations by the counterparty to the transaction, non-repayment of the loan, unforeseen court costs.

➤ Occupational risks are associated with the performance of their professional duties.

➤ Investment risks include risks that arise when investors invest funds in order to make a profit, for example, risks of changes in the profitability of securities, interest, currency, and country.

➤ Among the transport risks that arise during the transportation of goods, there are sea, air and land risks.

➤ Industrial risks are typical for the production activities of enterprises: failure of equipment, machine tools, instruments, complex technical complexes, as well as damage to industrial buildings and structures.

3. By the nature of the objects that are at risk:

➤ risks of harming the life and health of citizens;

➤ property risks, among which the risks of civil liability are highlighted.

This classification is accepted in the insurance business. Property risks include the risks of damage to property as physical objects and the risks of damage to property interests, such as profits. Let's take a closer look at the risks often encountered in the business activities of enterprises (Table 2) [7].

After identifying possible risks and assessing their likelihood of occurrence, it is necessary to calculate the possible damage caused by the occurrence of risks.

Property damage is initially expressed in kind – in the form of loss or deterioration of properties of objects. Then, according to special methods, the characteristics of the damage can be translated into monetary form – losses. In the financial sector, an adverse event is usually already quantified (for example, “making a profit below planned”), and the entire damage assessment process is based on this event. Damage to the life and health of citizens can also be determined in kind or in cash. The methodology for assessing damage from various risks in the most complete form should include accounting for both direct and indirect losses.

Direct losses are direct damage to health, property, or property interests.

Indirect losses arise due to the inability for some time to carry out the normal activities of the enterprise, for example, lost profits, losses in the form of claims and lawsuits due to non-fulfillment of obligations to counterparties, loss of the organization's image, costs of legal settlement of cases, etc. The consequences of most adverse events are not limited to any one type of damage. The initial cause entails a sequence of events that develop in a chain one after the other.

Table 2 – The main types of risks inherent in business activities

№	Type of Risk	Definition	Example	Negative Consequences
1	Industrial	The danger of material damage due to unexpected violations of the technological process.	Equipment failure, emergency situations at industrial sites.	Equipment damage, process disruption, injury to personnel, environmental harm, and legal consequences.
2	Environmental	The probability of negative impact on the environment due to production activities.	Fire, explosion.	Environmental damage, loss of company reputation, legal liability, and additional costs for eliminating consequences.
3	Innovation	The risk of financial losses due to errors in design and implementation of new technologies.	Failure of new technological equipment.	Costly production downtime, additional expenses for fixing errors, potential financial losses.
4	Technological Risks	The risk of incorrect use or failure of production technology and equipment.	Malfunctions in technological processes, equipment breakdowns.	Increased costs, decrease in production efficiency, and reputational damage.
5	Entrepreneurial	External factors related to changes in demand and supply, as well as competitors' actions.	Decreased demand, loss of key partners.	Decline in company revenue, reduced market share, and financial instability.
6	Financial	Risks associated with financial resource management.	Inability to attract investments, unstable exchange rates.	Loss of financial stability, reduced profitability, and increased operational risks.
7	Commercial	The possibility of losses due to unforeseen changes in market conditions.	Inability to meet contractual obligations, demand fluctuations.	Decrease in company revenue and financial difficulties.
8	Insurance	Reduction in income due to insurance costs or inability to obtain compensation.	Increased insurance premiums, denied coverage.	Loss of potential profits, financial shortfalls.

All types of damage can be divided into the following large groups:

1. Damage to the property of an enterprise (fixed and working capital), when the total amount of losses in this group can be calculated as the total replacement cost of equipment and facilities, goods and stocks in warehouses, including the cost of construction work, installation and commissioning of equipment.

2. Losses related to loss of profit as a result of reduction or shutdown of production (lost profits).

3. Damage to the life and health of personnel caused by the fault of the enterprise as a result of an accident or accident, its employees suffered. The damages include:

payment of expenses for the treatment of injured workers, payment for sanatorium treatment, payments for disability and disability, compensation to relatives in case of death, compensation for forced absenteeism due to illness and other types of payments.

4. Damage to the environment is the occurrence of civil liability of an enterprise to the state and the population living in a polluted area. The losses include compensation paid for the deterioration of the quality of life in polluted areas (air, water, food), the long-term consequences of environmental pollution, deterioration in the quality and disposal of natural resources (arable land, reservoirs, forests, flora and fauna).

5. Direct damage to third parties – as a result of the company's activities, damage was caused to citizens and organizations that are not related to the company by economic relations. For example, as a result of an accident, damage may be caused to the life, health and property of the population, as well as to the property of organizations located in the territory surrounding the site of an accident or other incident. The total amount of losses is formed from the fines and compensations paid for the claims of government agencies and affected persons.

6. Losses related to the non—delivery of products or services to consumers, for example, fines for non-fulfillment of obligations to supply products or services, court costs, compensation for forced downtime of enterprises that consume products.

The first two groups of damages considered are related to property risks and directly affect the property status of the enterprise. The damage caused to the personnel of an enterprise as a result of the occurrence of emergency events is usually associated with so-called collective risks. It is usually covered under either the administrative responsibility of the company or the collective personal insurance of employees. The last three groups of losses arise as a result of the company's civil liability to third parties that has come into force by law. Their volume is determined in court on the basis of consideration of claims and claims of the affected persons against the perpetrator of the incident. Events leading to environmental damage and losses resulting from this are collectively referred to as environmental risk.

Assessment of the effectiveness of risk management methods. Insurance and self-insurance. Risks can be reduced in various ways. First of all, preventive measures should be taken to reduce the risk, as well as measures to reduce the scale of possible damage. Due to the fact that there are technical standards for the safety of various machines and devices with mandatory compliance for innovative industrial enterprises, the situation with risk management at the first stage is greatly simplified. Therefore, it is relatively easy to identify a list of risk reduction measures that need to be implemented first.

Carrying out additional preventive measures is associated with certain costs, as it requires the introduction of safe technologies and materials, updating the technical park, improving control and warning systems, etc. The effect of these measures can be assessed by the degree of compensation or elimination of possible losses in the future. If we correlate the cost of risk management and the degree to which future losses are reduced, we can assess the effectiveness of risk management measures from an economic point of view.

The assessment of the effectiveness of a particular risk management method depends on the criterion used as the basis of the comparison: selection of a critical parameter that should not exceed the permissible limits; economic benefits.

The first approach is closely related to compliance with safety standards and ensuring the sustainability of the enterprise, when various risk management measures are evaluated based on the assumption that all of them reduce the level of the critical parameter to the required value. The second category includes insurance.

Insurance, in accordance with the legislation of Kazakhstan, is a relationship to protect the property interests of individuals and legal entities upon the occurrence of certain events (insured events) at the expense of monetary funds formed from insurance premiums paid by them. These funds are called insurance funds. Of these, insurers, that is, the above-mentioned individuals and legal entities, are compensated for damage in the event of an insured event by an insurer acting as a state, joint-stock or private insurance organization.

The economic relations between the insurer and the policyholder are regulated by a special insurance contract. In this case, insurance under one contract can be carried out jointly by several insurers. Such coinsurance is called coinsurance.

Insurance risk can also be reduced through reinsurance. In this case, the insurer insures its contractual obligations to the policyholder in whole or in part from another insurer, called a reinsurer. Thus, insurance companies are bound by mutual obligations to compensate for damage to the policyholder. The policyholder, in turn, has the right to conclude insurance contracts with the insurer for third parties in favor of the latter.

The insurer issues an insurance policy confirming the insurance contract to the policyholder. The period of its validity is called the insurance period.

All over the world, insurance is the main method of reducing the risk of an adverse outcome in the event of certain events, in case of which insurance is provided. At the same time, reducing the degree of risk is understood as reducing the likelihood and reducing the volume of losses. The essence of insurance is related to the creation of trust funds formed by contributions from interested legal entities and individuals, with their subsequent use for damage compensation [8]. The creation of trust funds, compensation for material losses of business entities and citizens are carried out through monetary relations through the circulation of funds. And these redistributive relations that arise in the process of forming and using these funds for their intended purpose are expressed through insurance as a financial category. But not all risks are insurable. Insurance is an economic instrument for only a part of the risks.

Among the criteria for the insurability of risks, first of all, is the criterion of chance, that is, the uncertainty about when the insured event will occur and whether the damage will be large from it, the independence of this case from the actions of the relevant individuals or legal entities. Among other criteria of insurability, it is possible, in particular, to single out the possibility of assessing damage, its size and degree of probability. The financial capabilities of the insurance company also require an assessment of the maximum possible amount of damage.

A distinctive feature of the insured risks is precisely the possibility of determining their financial consequences, which are transferred to the insurance

company, and thereby compensate for the damage caused to the relevant legal entity or individual. Even in the absence of an insured event, these individuals feel more secure and more confident in their actions when they have an insurance contract. In any case, insurance for them means reducing the risk. Thus, the main task of insurance is to protect the property interests of both legal entities and individuals. The objective necessity of insurance is determined by the existence of the concept of risk as an accidental event that can lead to damage. In this case, the damage can be not only property related to losses in the material sphere, but also physical as a result of damage to people, for example, as a result of an accident. Self-insurance provides for the decentralized accumulation by each business entity of the necessary material and financial reserves in case of unforeseen circumstances.

Insurance and self-insurance are aimed at compensating for the consequences of adverse events. Comparing them with other risk management methods is possible if a certain financial parameter is chosen as the criterion, for example, the maximum amount of losses leading to the ruin of the enterprise. An enterprise can benefit economically by increasing its own security level. At the same time, the costs are determined first, and then the absolute profit or the rate of profit per unit cost. The level of security achieved in this case is determined by the most cost-effective option chosen.

The use of any of the risk management methods leads to a redistribution of current and expected financial flows within the enterprise or financial project. This, in turn, leads to a change in the net asset value of the enterprise or project, calculated taking into account the expected cash receipts. Thus, as a criterion for the economic effectiveness of applying risk management methods, we can use an assessment of their impact on changes in the value of the enterprise, calculated at the beginning and end of the financial period.

Let's consider a method of comparative assessment of the effectiveness of insurance and self-insurance - the Houston method, the essence of which is to assess the impact of various risk management methods on the "enterprise value". We will determine the value of the enterprise through the value of its free assets. An enterprise's free (or net) assets are the difference between the value of all its assets and liabilities.

Decisions on insurance or self-insurance of risk change the value of an enterprise, since the costs of these activities reduce the funds or assets that the organization could use to invest and make a profit. Let the model under consideration also take into account the occurrence of losses in the future from the risks under consideration; insurance and self-insurance equally provide the same level of compensation for future losses. In case of insurance, the company pays an insurance premium at the beginning of the financial period and guarantees itself compensation for losses in the future.

The value of the enterprise at the end of the financial period during insurance:

$$S_i = S - P + r(S - P), \text{ where:}$$

S_i – the value of the enterprise at the end of the financial period with insurance;

S – the value of the enterprise at the beginning of the financial year;
P – the amount of the insurance premium;
r – the average profitability of working assets.

It is assumed that the amount of losses does not affect the value of the enterprise, since they are fully compensated by the insurance indemnities paid. With self—insurance, the company fully retains its own risk and forms a special reserve fund - the risk fund.

The effect of fully preserved risk on the value of free assets is expressed as follows:

$S_r = S - L + r(S - L - F) + iF$, where:

S_r – the value of the enterprise at the end of the financial period with fully retained risk;
L – expected losses from the considered risks;
F – the amount of the risk reserve fund;
i – the average profitability of the risk fund assets.

With self-insurance, the company suffers direct and indirect losses. Direct losses are expressed in the form of expected annual losses *L*, in addition to which certain funds must be allocated to the reserve fund *F* to compensate for the expected losses, and with some margin. It is believed that assets are stored in the reserve fund in a more liquid form than assets invested in production, so they generate less income. The comparison of *S_i* and *S_r* values allows us to talk about the comparative economic efficiency of insurance and self-insurance.

Bibliography:

1. Спетцлер К., Винтер Х., Мейер Дж. Decision Quality. Value Creation from Better Business Decisions. – Hoboken: John Wiley & Sons, 2016. – 256 с. – ISBN 978-1-119-17665-7.
2. Ховард Р.А., Аббас А.Е. Foundations of Decision Analysis. – Boston: Pearson Education, 2016. – 624 с. – ISBN 978-0-13-233624-6.
3. Гигеренцер Г. Понимать риски. Как выбирать правильный курс / пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 280 с. – ISBN 978-5-9614-5105-4.
4. Хаббард Д. The Failure of Risk Management: Why It's Broken and How to Fix It. – 2-е изд. – Hoboken: John Wiley & Sons, 2020. – 416 с. – ISBN 978-1-119-52203-4.
5. Сэвидж С.Л., Данцигер Д., Марковиц Г.М. The Flaw of Averages: Why We Underestimate Risk in the Face of Uncertainty. – Hoboken: John Wiley & Sons, 2012. – 416 с. – ISBN 978-1-118-07375-9.
6. Маркс Н. World-Class Risk Management. – Charleston: CreateSpace Independent Publishing Platform, 2015. – 188 с. – ISBN 978-1-5119-9777-5.

7. Boyз Д. Risk Analysis: A Quantitative Guide. – 3-е изд. – Chichester: Wiley, 2008. – 752 с. – ISBN 978-0-470-51284-5.
8. Michael Rees. Business Risk and Simulation Modelling in Practice: Using Excel, VBA and @RISK // [https:// Michael-Rees/author/B001JSECF6?ref=ap_rdr&isDramIntegrated](https://Michael-Rees/author/B001JSECF6?ref=ap_rdr&isDramIntegrated)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР ТРАНСМИССИОННЫХ КАНАЛОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Хайрулла А.А. *Магистрантка 2 курса,*

Казахстанско - Британский Технический Университет , *г.Алматы*

Научный руководитель : Сейтказиева А.М.

*Доктор экономических наук, профессор АКО Казахстанско - Британского
Технического Университета , г.Алматы*

Түйін: Бұл мақалада ақша-несие саясаты арналарының теориялық негіздері мен практикалық қолданылуы талқыланады.

Summary: The article discusses the theoretical foundations and practical application of monetary policy transmission channels.

Трансмиссионные каналы денежно-кредитной политики (ДКП) представляют собой механизмы, через которые решения центрального банка оказывают воздействие на ключевые макроэкономические показатели, такие как инфляция, экономический рост и уровень занятости. Для развивающихся экономик, в том числе Казахстана, крайне важно глубокое понимание структуры, характеристики эффективности этих каналов. Особенно актуально это для Казахстана, где доля валютных депозитов составляла 9,37 трлн тенге на март 2025 года [1], что обусловлено высокой долларизацией экономики и значительной зависимостью от сырьевого экспорта. В данной статье рассматриваются основные трансмиссионные каналы, проводится их сравнительный анализ, а так же обсуждаются практические аспекты реализации этих механизмов в различных странах.

Развитие теории трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики (ДКП) отражает эволюцию макроэкономической мысли. Как отмечает Мишкин [2], кейнсианская модель, сформулированная в работе Кейнса "Общая теория занятости, процента и денег" [3], впервые систематизировала представления о передаточных механизмах через процентную ставку. Хикс [4] в своей знаменитой статье "Мистер Кейнс и классики" формализовал эти идеи в модели IS-LM, которая до сих пор остается базовой аналитической конструкцией.

Монетаристская критика кейнсианского подхода, наиболее полно выраженная в работе Фридмана и Шварц "Монетарная история Соединенных Штатов" [5], сместила акцент на денежное предложение как основной фактор. Однако, как показали Бернанке и Блайндер [6] в своем исследовании кредитного канала, чисто монетаристский подход не учитывает важные аспекты финансовой системы.

Современная теория, представленная в работах Вудфорда "Процентные ставки и цены" [7] и Свенссона [8], интегрировала эти подходы, подчеркивая роль:

1. Финансовых ускорителей[9]
2. Рациональных ожиданий[10]
3. Коммуникационной политики[11]

Среди наиболее известных трансмиссионных каналов, встречающихся в литературе, можно выделить следующие:

- Процентный канал: изменение ключевой ставки влияет на инвестиции, потребление и процентные ставки на рынке.
- Кредитный канал позволяет домохозяйствам и предприятиям получить кредит.
- Процентная ставка влияет на курс валюты, экспорт и импорт.
- Прогнозируемая инфляция и доверие к политике Центрального банка играют важную роль в канале ожиданий.
- Процентная ставка влияет на стоимость акций, недвижимости и инвестиционных решений, создавая канал цен активов.
- Финансовое посредничество и ликвидность влияют на поведение финансовых институтов и структуру банковских балансов.

Эмпирические исследования, такие как работа Бовена и др. [12], демонстрируют существенные различия в эффективности каналов трансмиссии между странами. В частности,

Процентный канал наиболее эффективен в экономиках с развитыми финансовыми рынками [13];

Кредитный канал доминирует в банковско-ориентированных системах [14];

Канал обменного курса особенно важен для малых открытых экономик[15].

Для Казахстана, как показывают исследования Национального Банка РК [16] и работы Оразалина [17], характерна особая значимость валютного канала при относительно слабом воздействии процентного канала, что связано с высокой долларизацией экономики.

Трансмиссионные каналы	Механизм воздействия	Ключевые авторы	Временной лаг	Особенности в развивающихся экономиках
Процентный канал	Изменение ключевой ставки→рыночные ставки→инвестиции	Woodford (2003) [7]	3-6мес.	Слабая эффективность при долларизации

Кредитный канал	Доступность кредитов→расходы агентов	Bernanke (1995) [18]	6-12мес.	Высокая значимость при слабом рынке капитала
Валютный канал	Ставки→курс→экспорт/импорт	Dornbusch (1976) [19]	1-3мес.	Ключевой канал в сырьевых экономиках
Канал ожиданий	Коммуникация ЦБ→инфляционные ожидания	Lucas (1976) [10]	12+мес.	Низкая эффективность при слабой финансовой грамотности
Инвестиционный канал	Ставки→стоимость капитала→инвестиционные решения	Tobin (1969) [20]	6-18мес.	Зависит от развития фондового рынка
Канал торговли	Курс→конкурентоспособность→торговый баланс	Krugman (1989) [21]	3-9мес.	Сильное влияние на сырьевой экспорт

В условиях высокой долларизации и зависимости от сырьевого экспорта в Казахстане наибольшее значение имеют валютный и кредитный каналы. Слабость процентного канала обусловлена ограниченной чувствительностью рыночных ставок к базовой ставке НБРК. Кроме того, население и бизнес в большей степени ориентированы на долларовые операции, что снижает влияние на внутренние цены и инвестиции.

Ключевые проблемы в Казахстане:

- Низкий уровень финансовой грамотности населения снижает силу канала ожиданий.

- Ограниченный рынок капитала препятствует развитию канала активов.

- Высокая зависимость от внешней конъюнктуры делает валютный канал доминирующим, но нестабильным.

Понимание и развитие трансмиссионных каналов имеет критическое значение для повышения эффективности денежно-кредитной политики. Для Казахстана приоритетом должно стать усиление процентного канала через развитие финансового рынка и снижение долларизации. Также необходимо укрепление доверия к действиям Национального банка и активизация коммуникационной политики.

Список использованных литератур:

1. National Bank of Kazakhstan. (2025). Депозиты в депозитных организациях.
2. Mishkin, F. (2007). *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets* (8th ed.). Pearson.
3. Keynes, J. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Palgrave Macmillan.
4. Hicks, J. (1937). Mr. Keynes and the "Classics": A Suggested Interpretation. *Econometrica*, 5(2), 147-159.
5. Friedman, M., & Schwartz, A. (1963). *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton University Press.
6. Bernanke, B., & Blinder, A. (1988). Credit, Money and Aggregate Demand. *American Economic Review*, 78(2), 435-439.
7. Woodford, M. (2003). *Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy*. Princeton University Press.
8. Svensson, L. (2010). Inflation Targeting. In *Handbook of Monetary Economics* (Vol. 3, pp. 1237-1302). Elsevier.
9. Bernanke, B., Gertler, M., & Gilchrist, S. (1999). The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework. *Handbook of Macroeconomics*, 1, 1341-1393.
10. Lucas, R. (1976). Econometric Policy Evaluation: A Critique. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 1, 19-46.
11. Blinder, A., Ehrmann, M., Fratzscher, M., De Haan, J., & Jansen, D. (2008). Central Bank Communication and Monetary Policy: A Survey of Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 46(4), 910-945.
12. Boivin, J., Kiley, M., & Mishkin, F. (2010). How Has the Monetary Transmission Mechanism Evolved Over Time? NBER Working Paper No. 15879.
13. Mishkin, F. (2011). Monetary Policy Strategy: Lessons from the Crisis. NBER Working Paper No. 16755.
14. Kashyap, A., & Stein, J. (2000). What Do a Million Observations on Banks Say about the Transmission of Monetary Policy? *American Economic Review*, 90(3), 407-428.
15. Edwards, S. (2006). The Relationship between Exchange Rates and Inflation Targeting Revisited. NBER Working Paper No. 12163.
16. National Bank of Kazakhstan. (2023). Monetary Policy Report. Q2 2023.
17. Orazalin, R. (2018). Transmission Mechanism of Monetary Policy in Kazakhstan. NBRK Working Paper No. 3.
18. Bernanke, B. (1995). "Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission". *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 27-48.
19. Dornbusch, R. (1976). Expectations and Exchange Rate Dynamics. *Journal of Political Economy*, 84(6), 1161-1176.
20. Tobin, J. (1969). A General Equilibrium Approach to Monetary Theory. *Journal of Money, Credit and Banking*, 1(1), 15-29.
21. Krugman, P. (1989). *Exchange-Rate Instability*. Cambridge, MA: MIT Press. ISBN: 978-0-262-11148-3

АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІН ЦИФРЛАНДЫРУДА САЛАЛЫҚ ЕРЕКШЕЛІГІНІҢ МАҢЫЗЫ

Шегір Ғазиза Бөкенбайқызы
Аға оқытушы, ҚазҰАЗУ, Алматы

Резюме. В статье рассмотрены потребности, переработка и цифровизация в соответствии с отраслевой спецификой инфраструктуры технологической модернизации по агропромышленному комплексу по требованию рыночной экономики на сегодняшний день.

Ключевые слова: продовольственный комплекс, цифровизация, рентабельность продукции, переработка сельскохозяйственной продукции

Summary. The article examines the needs, processing and digitalization in accordance with the industry specifics of the infrastructure of technological modernization in the agro-industrial complex at the request of the market economy today.

Keywords: food complex, digitalization, profitability of products, processing of agricultural products

Агроөнеркәсіптік кешені қызметінің ерекшелігі, оның экономиканың осы бағытының күрделі көп салалы құрылымына байланысты. АӨК даму деңгейі дәстүрлі экономикалық жүйеге жататын ауыл шаруашылығы және тамақ өндірістерінің сипаттамаларына ғана емес, оларды орындау тәсілдеріне, сондай-ақ агроөнеркәсіптік жүйенің тұрақтылығына елеулі әсер етуі мүмкін қызметтің қосымша түрлерінің (өңдеу өндірістері, сату, тасымалдау және т.б.) жұмысына да байланысты.

Көптеген жылдар бойы экономикалық теорияда ауылшаруашылық секторы оқшауланған қызмет болып саналып ауылшаруашылық және азық-түлік өнімдерін сатуға ықпал ететін қамтамасыз ету және қызмет көрсету салаларынан бөлек қарастырылды. XX ғасырдың аяғында экономикалық дамыған елдердің азық-түлікпен қамтамасыз ету жүйесін жетілдіру негізінде бұл тұжырымдама өзгеріске ұшырады [1].

Қазіргі заманғы азық-түлік кешені - бұл ауылшаруашылық өнімдерін өндіруді және оны өнеркәсіптік өңдеуді қамтитын жоғары технологиялық процесс. Ол өз кезегінде агроөнеркәсіптік кешенді құрамдас элемент ретінде қарастырады. Осы қызмет түрлерінен басқа АӨК жүйесі технологияларды әзірлеуді және өндірістің жұмыс істеуін, сондай-ақ дайын өнімді өткізуді қамтамасыз ететін аралас ауыл шаруашылығына жатқызылмаған салаларды қамтиды.

Агроөнеркәсіптік кешен ауыл шаруашылығы мен қайта өңдеу өнеркәсібінің 30-дан астам түрлі кіші салаларын, сондай-ақ ауыл шаруашылығы өнімдерін

дайындауды, тасымалдауды, қайта өңдеуді, өткізуді, өндіріс құралдарын өндіруді (машина жасау, химия, жеңіл өнеркәсіп, ТЭК, құрылыс, тасымалдау, білім беру, ҒЗТҚЖ және т.б.) қамтамасыз ететін аралас салаларды қамтиды. Статистикалық мәліметі бойынша, 2024 жылдың 1 қаңтарында Елімізде 1,4 мыңнан астам ауылшаруашылық ұйымдары мен қайта өңдеу өнеркәсібі тіркелген [2].

Айта кету керек, экономикалық тұрғыда АӨК құрылымына темекі, ликер-арак, парфюмерлік-косметикалық өнімдер өндірісі де кіреді деген пікір бар [3]. Алайда, экономикалық қызметтің барлық түрлерінің халықаралық стандартты салалық жіктеліміне және экономикалық қызмет түрлерінің жіктелуіне сәйкес сусындар өндірісі мен темекі өнімдерін өндіру өңдеу өндірістерінің жекелеген бағыттары ретінде қарастырылған [3].

Жалпы, қабылданған жіктелімге сәйкес тәсілдерді біріздендіру мақсатында көрсетілетін экономикалық қызмет түрлері төмендегі 1 суретте қаралған.



Сурет 1. Агроөнеркәсіп кешені құрылымы

Азық-түлік саясатының негізгі мақсаты өндіріс саласы әлеуетті әлеуметтік-экономикалық дамуды ескере отырып, халықты ауылшаруашылығының өндірісінің өніміне сұранысын қанағаттандыру үшін қажетті көлемде қажетті

ресурстармен қамтамасыз ете алатын өндіріс жүйесін қалыптастыру болып табылады.

Ол үшін келесі шарттарды орындау қажет:

- агроөнеркәсіптік өндірістің барлық кезеңдері негізгі экономикалық және техникалық сипаттамаларға сәйкес құрылымдалуы және келісімді болуы тиіс;
- агроөнеркәсіптік кешеннің барлық өзара байланысты элементтерінің қызметіне бағытталу қажет [4].

Кәсіпорын жұмысының тұрақтылығын сақтау, бизнес-процестердің жүзеге асырылуын бақылау және нарықтық факторлардың әсерін анықтау мақсатында аграрлық секторда "алқаптан тұтынуға дейін" толық өндірістік циклдің тігінен ықпалдасқан жүйелері қалыптасады.

Мұндай технологиялық процесс өнімді шығарудың негізгі өндірістік және сату процестерін ортақ инфрақұрылымды құрумен біріктіреді. Осылайша, өндірістік қуаттарды ұлғайту, соның ішінде технологиялардың, процестердің, ресурстардың кооперациясы мен интеграциясын дамытуды көздейді.

Агроөнеркәсіптік ұйымдардың көпшілігі саланың өндірістік қызметін жүзеге асыратын ауылдық аумақтарда орналасқан, сондықтан ауылдық аумақтарды дамыту проблемалары АӨК даму әлеуетін де айқындайды.

Агроөнеркәсіптік кешеннің тағы бір ерекшелігі оның әлеуметтік бағыты болып табылады, өйткені саланы дамытудың негізгі мақсаты елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету және халықтың қажетті тауарларға деген сұранысын қанағаттандыру болып табылады. Сондықтан кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін және агроөнеркәсіптік кешеннің орнықты жағдайын қолдау тұтыну құрылымына, инфляцияға, халықтың нақты табыстарының шамасына әсер ететін тұтыну нарығы жұмысының тиімділігінің шарттарының біріне айналады.

Агроөнеркәсіптік кешеннің қызметі және оның даму әлеуеті, экономиканың кез келген саласы сияқты, жалпы экономикалық және сыртқы саяси тәуекелдермен және экономикалық конъюнктураның нашарлауы, инфляцияның жоғары деңгейі, саланың инвестициялық тартымдылығы мен бәсекеге қабілеттілігінің төмендеуі, санкциялар, шетелдердің мемлекеттік қолдау шараларын қолдануы және т. б. сияқты қауіптермен байланысты. өндірістік процестің әсер ету мүмкін емес сыртқы факторларға жоғары тәуелділігіне байланысты тәуекел деңгейі.

Мысалы:

- қолайсыз климаттық өзгерістерге және стихиялық сипаттағы қалыптан тыс табиғи құбылыстарға, тозған жерлердің үлесінің ұлғаюына, табиғи және техногендік төтенше жағдайлардың салдарынан ауыл шаруашылығы жерлерінің құнарлылығының төмендеуіне байланысты табиғи-климаттық және экологиялық қауіптер;

- ҚР аумағында бұрын тіркелмеген жануарлардың жаппай жұқпалы ауруларының пайда болуы мен таралуына, сондай-ақ зиянкестер мен өсімдік ауруларының таралуына байланысты ветеринариялық және фитосанитариялық қауіптер.

Аталған сын-қатерлерді жою мақсатында өсімдік шаруашылығын дамытудың негізгі факторлары жерді мелиорациялау бойынша қарқынды технологияларды белсенді енгізу, топырақты өңдеу тәсілдерін жақсарту, минералды және био тыңайтқыштарды, өсімдіктерді қорғаудың тиімді құралдарын қолдану, элиталық тұқымдар мен жоғары өнімді ауыл шаруашылығы дақылдарын пайдалануды енгізу, қазіргі заманғы ауыл шаруашылығы техникасын қолдану болып табылады.

Мал шаруашылығын дамытудың негізгі факторлары өңірдің ауыл шаруашылығы жануарларының асыл тұқымды базасын дамытумен, заманауи және тиімділігі жоғары кешендерді құрумен, жемшөп базасын жетілдірумен, экспорттық әлеуетті дамытумен байланысты.

Агроөнеркәсіптік кешеннің цифрлық трансформациясын жетілдіру мақсатын жүзеге асыру, саланы цифрландыру процесі АӨК даму деңгейіне, аумақтың табиғи-климаттық және географиялық ерекшеліктеріне, саланы дамытудың мемлекеттік саясатының бағыттарына, сондай-ақ кәсіпорындардың белсенділігі мен тартылуына байланысты екені белгілі. өн.

Саланы цифрландыруға кедергі келтіретін бірқатар салалық проблемаларды бөліп көрсету қажет, оларды шешу ҚР-да цифрлық экономиканы дамытудың мемлекеттік саясатын іске асырудың стратегиялық міндеті болып табылады.

Өндірістік және кәсіпкерлік қызметтің құрылымы бойынша агроөнеркәсіптік кешен біртекті болып табылмайды немесе саладағы шағын кәсіпкерлік субъектілерінің саны ірі және орта кәсіпорындардың санынан 1,5 есе көп. Бұл ретте шаруашылықтың шағын нысандарында ауыл шаруашылығының жалпы өнімінің тек 15% - ы ғана өндіріледі.

Тиісінше, агроөнеркәсіптік кешенді цифрландыруға масштабтың әсері бар. Ірі кәсіпорындарда, әдетте, автоматтандырылған басқару жүйелері дамыған, бұл ақпараттық технологияларды енгізу жобаларын қаржыландыру көлеміне және кәсіпорынның көлеміне тікелей байланысты цифрлық жүйелерді енгізу мен қолдауға арналған операциялық шығындар деңгейіне байланысты. Ал, шағын шаруашылық нысандарының құрылымында басым болу жағдайында саланы цифрландыруды жеделдетуге өндірістік процестерді автоматтандыру және ресурстарды басқару ықпал етуі мүмкін, осылайша өндірістік-өткізу қызметіндегі адами фактордың әсерін азайтады.

Агроөнеркәсіптік кәсіпорындар қызметінің рентабельділігіне қарамастан, салада биполярлық экономика деп аталатын экономика қалыптасты, онда бір жағынан тиімді технологияларға кең қол жетімділігі бар жоғары рентабельді шаруашылықтар, екінші жағынан ескірген технологияларды пайдалана отырып, өтелу шегінде жұмыс істейтін шаруашылықтар шоғырланған.

Бұдан цифрлық технологияларды енгізу үшін ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілердің көпшілігінде меншікті қаржы қаражатының жеткіліксіздігі проблемасы туындайды. Демек, өндірісті цифрландыру цифрлық технологияларды сатып алуға және енгізуге, сондай-ақ оларды одан әрі күтіп-ұстауға және жаңартуға инвестициялауды, сондай-ақ қажет болған жағдайда

өзінің цифрлық технологиялары мен шешімдерін әзірлеуді талап ететін капиталды қажетсінетін процесс болып табылады.

Қорытындылай келе, экономиканы цифрлық трансформациялау процестерін ынталандыру мақсатында ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілер мен қайта өңдеу кәсіпорындарына мемлекеттік қолдау көрсетудің объективті қажеттілігі туындайды. Бұдан басқа, АӨК-де цифрландыруды дамытудың маңызды факторы ақпараттық жүйелерді интеграциялау мақсатында қажетті инфрақұрылым мен материалдық-техникалық базаның болуы қажет.

Агроөнеркәсіптік кешен кәсіпорындарының техникалық-технологиялық жағдайы саланың техникалық қамтамасыз етілуінің төмендігін және негізгі қорлардың тозуының жоғары көрсеткіштері цифрлық технологияларды қолдануға кедергі болып табылады. Жабдықтың пайдалану циклінің келісімшарттық моделін әзірлеу фермерлердің тәуекелдерін азайтып, шағын шаруашылық нысандары үшін автоматтандыру мен механикаландырудың қолжетімділігін айтарлықтай арттыруы мүмкін [5].

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасының аграрлық секторында цифрлық технологияларды қолданатын ауыл шаруашылығы құрылымдарының үлесі өте төмен. Бұл жерді тиімсіз пайдалану, еңбек өнімділігінің жеткіліксіз өсуі, өңірлердегі фермерлік шаруашылықтардың бәсекеге қабілеттілігінің төмендеуін көрсетеді.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Азикова С. Г. Структура и структуризация в экономике / С. Г. Азикова // Известия кабардино-балкарского научного центра РАН. – 2008. – № 1. – С. 5 14. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=10027525> (дата обращения: 07.04.2025).
2. <https://marketingcenter.kz/2024>
3. Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности. Конвенция № 102 Международной организации труда «О минимальных нормах социального обеспечения» // КонсультантПлюс
4. Бабков Г. А. Сущность и структурные элементы АПК / Г. А. Бабков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2021.
5. Годин В. В. Сельское хозяйство в цифровую эпоху: вызовы и решения / В. В. Годин, М. Н. Белоусова, В. А. Белоусов, А. Е. Терехова // E-Management. – 2020. – № 3. – С. 4-15. – URL: <https://doi.org/10.26425/2658-3445-2020-1-4-15> (дата обращения: 10.09.2023).

ҰЙЫМНЫҢ ТАБЫСТАРЫН, ШЫҒЫСТАРЫН ЖӘНЕ ҚЫЗМЕТІНІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ НӘТИЖЕЛЕРІН ТАЛДАУ

Турғанбай Ә.С., Кулахмедова Г.Т.

Каспий Қоғамдық университеті «Есеп және аудит» факультетінің 2 курс
студенті, Алматы қаласы

Каспий қоғамдық университетінің э.ғ.м. Ассоц профессоры, Алматы қаласы

Аннотация: В данной статье анализируются доходы, расходы и общие финансовые результаты организации ТОО «Учет Консалт». В исследовании рассматриваются финансовые показатели компании за последние три года и дифференцируются структура доходов, статьи затрат и уровень чистой прибыли. Кроме того, предлагаются способы поддержания финансовой стабильности и повышения эффективности. В статье на основе реальных чисел, сравнительных таблиц и диаграмм делаются выводы и даются практические рекомендации, направленные на принятие управленческих решений. Работа может быть полезна специалистам, заинтересованным в анализе и оптимизации финансового состояния субъектов малого и среднего бизнеса..

Ключевые слова: Выручка компании финансовый отчет о расходах, аудиторский отчет, МСФО, стандарты бухгалтерского учета, финансовый отчет

Summary: This article analyzes the income, expenses and overall financial results of Accounting Consulting LLP. The study examines the financial performance of the company over the past three years and differentiates the income structure, cost items and net profit level. In addition, it offers ways to maintain financial stability and improve efficiency. Based on real numbers, comparative tables and diagrams, the article draws conclusions and provides practical recommendations aimed at making managerial decisions. The work may be useful to specialists interested in analyzing and optimizing the financial condition of small and medium-sized businesses..

Keywords: Company revenue, financial expense report, audit report, IFRS, accounting standards, financial report

Қазіргі нарықтық экономика жағдайында кез келген ұйым үшін табыс пен шығынды дұрыс есептеп, қаржылық нәтижелерді нақты талдау – табысты жұмыс істеудің негізгі шарты. Бұл ұйымға өз мүмкіндіктерін бағалауға, әлсіз тұстарын анықтауға және даму бағыттарын жоспарлауға көмектеседі.

Осы мақалада ТОО «Учет Консалт» компаниясының табыстары, шығыстары және қаржылық нәтижелері қарастырылады. Компанияның соңғы жылдардағы қаржылық көрсеткіштері талданып, табыс құрылымы, шығын бағыттары және таза пайда деңгейі сипатталады. Сонымен қатар, қаржылық жағдайды жақсартуға арналған нақты ұсыныстар да беріледі.

Табыстарды талдау

ТОО «Учет Консалт» табысының негізгі көзі – бухгалтерлік және салықтық қызметтер көрсету. Бұған ұйымдарға есеп жүргізу, салық декларациясын тапсыру, кеңес беру және кей жағдайда аудит қызметтері кіреді. Сонымен қатар соңғы жылдары онлайн вебинарлар мен консультациялар арқылы да қосымша табыс табыла бастады.

Соңғы үш жылда компания табысы тұрақты өсіп келеді. 2022 жылы табыс 48,2 млн теңгені құраса, 2023 жылы 54,7 млн теңгеге жетіп, 13,5% өсім көрсетті. 2024 жылы бұл көрсеткіш 62,3 млн теңгеге дейін өсті, яғни тағы 13,9%-ға артты. Бұл өсім жаңа клиенттердің қосылуы, қызмет аясын кеңейту және сапаны жақсартумен тікелей байланысты.

2024 жылы табыстың құрылымы келесідей болды:

- 55% – бухгалтерлік қызметтер;
- 20% – салықтық кеңес пен есеп беру;
- 10% – аудит қызметі;
- 8% – жеке тұлғаларға қызмет;
- 7% – онлайн вебинарлар мен консультациялар.

Табыстың артуына бірнеше фактор әсер етті. Біріншіден, кәсіпкерлер арасында кәсіби есепке деген сұраныс артты. Екіншіден, заңнамалар өзгеріп, көптеген жаңа бизнес тіркелді. Үшіншіден, онлайн қызметтерді енгізу жаңа нарыққа шығуға мүмкіндік берді [1].

Жалпы алғанда, ТОО «Учет Консалт»-тың табыстары өсіп жатыр және құрылымы әртараптандырылған. Бұл компанияның қаржылық тұрақтылығы мен даму әлеуетінің жоғары екенін көрсетеді.

Шығыстарды талдау

ТОО «Учет Консалт» үшін шығыстарды дұрыс басқару – ұйымның қаржылық тұрақтылығы мен табысты қызметінің маңызды бөлігі. Компанияның негізгі шығындары бірнеше бағыттан тұрады. Ең үлкен үлесті еңбекақы қоры алады – шамамен 45–50%. Бұл бухгалтерлер, заңгерлер және басқа қызметкерлердің жалақысы. Бұл салада қызмет сапасы адамдарға тәуелді болғандықтан, мұндай шығындар орынды әрі ұзақмерзімді табысқа жол ашады.

Келесі маңызды шығындар – кеңсе мен әкімшілік шығындар. Оған кеңсені жалға алу, коммуналдық төлемдер, интернет, бағдарламалар, кеңсе заттары кіреді. Мұндай шығындар жалпы бюджеттің 20–25%-ын құрайды. Компания соңғы жылдары онлайн қызметтер мен бұлтты жүйелерге көшіп, бұл шығындарды азайтуға тырысуда.

Үшінші бағыт – маркетинг және жарнама. Компания клиент тарту үшін әлеуметтік желілер мен интернеттегі жарнамаға, сайт жүргізуге, вебинарлар ұйымдастыруға қаржы бөледі. Бұл – табыстың 8–10%-ы көлеміндегі шығын. Қазіргі бәсекелі нарықта бұл – табысқа тікелей әсер ететін құрал.

Сонымен қатар, салықтар мен заңды аударымдар да ұйым шығыстарының бір бөлігін алады. Оған әлеуметтік төлемдер, зейнетақы жарналары және басқа міндетті төлемдер кіреді.

2024 жылғы жалпы шығыс құрылымы шартты түрде мынадай:

- Еңбекақы – 48%
- Кеңсе мен әкімшілік – 23%
- Маркетинг – 9%
- Салықтар – 15%
- Басқа шығыстар – 5%

Компания шығындарды азайту үшін кеңсені тиімді орынға көшіру, кейбір қызметтерді аутсорсингке беру, автоматтандыру және икемді жүйелер енгізу сияқты әдістерді қолдануда. Бұл шаралар қаржыны үнемдеуге және табысты арттыруға көмектеседі [1].

Қорытындылай келе, ТОО «Учет Консалт» шығыстарды жақсы бақылауда ұстап, артық шығындарды қысқартып, тиімді басқару арқылы қаржылық жағдайын тұрақты етіп отыр.

Қаржылық нәтижелерді талдау

ТОО «Учет Консалт»-тың қаржылық нәтижелерін бағалау үшін ең алдымен табыс пен шығын арасындағы айырмашылыққа, яғни таза пайдаға назар аудару керек. Соңғы үш жылда компанияның табысы артқанымен, шығындар да біршама өскен. Дегенмен ұйым оң қаржылық нәтижелерге қол жеткізіп отыр.

2022 жылы таза пайда 9,5 млн теңге болса, 2023 жылы ол 11,2 млн теңгеге жетті. Ал 2024 жылы 12,8 млн теңге көлемінде таза пайда тіркелді. Бұл өсім компанияның ішкі басқару жүйесін жақсартуы мен жаңа қызмет түрлерін енгізуімен байланысты. Рентабельділік деңгейі де жыл сайын тұрақты: орта есеппен 20–22% аралығында. Бұл көрсеткіш компанияның табысты жұмыс істеп жатқанын көрсетеді [2].

Сондай-ақ, компанияның ақша ағыны да оң нәтижеде. Негізгі түсімдер клиенттерден алынатын төлемдерден түседі. Ал шығындардың көп бөлігі қызметкерлерге жалақы төлеу мен кеңсе шығындарына жұмсалады. Ақша айналымы тұрақты, ірі қарыз немесе тәуекелдер байқалмайды.

Қаржылық жағдайды жақсартуға ұсыныстар

Компанияның қаржылық жағдайын әрі қарай жақсарту үшін бірнеше нақты ұсыныстар беруге болады. Біріншіден, табысты арттыру үшін онлайн қызметтерді кеңейту қажет. Вебинарлар, онлайн консультациялар және автоматтандырылған бухгалтерлік жүйелер арқылы жаңа клиенттерді тартуға болады.

Екіншіден, шығындарды азайту жолдарын қарастыру керек. Кеңсені оңтайландыру, бағдарламаларды тиімді таңдау, кейбір қызметтерді аутсорсингке беру шығындарды қысқартуға көмектеседі.

Үшіншіден, қаржылық жоспарлау мен есеп беруді нақты жүргізу маңызды. Ай сайынғы бюджет, болжам мен нақты көрсеткіштерді салыстыру арқылы басқару сапасын арттыруға болады. Соңында, компанияның резервтік қорын қалыптастырып, күтпеген жағдайларға дайын болу керек. Бұл – тұрақты жұмыс істеудің кепілі [3].

Қорытынды

Жалпы алғанда, ТОО «Учет Консалт» компаниясының қаржылық жағдайы тұрақты және даму әлеуеті жоғары екенін көруге болады. Табыстар жыл сайын өсіп келеді, шығыстар бақылауда ұсталып отыр, ал таза пайда мен рентабельділік жақсы деңгейде. Бұл компанияның ішкі басқаруы дұрыс жолға қойылғанын және нарықтағы орнын нығайта түскенін дәлелдейді.

Сонымен қатар, компания қазіргі нарық талабына бейімделіп, онлайн қызметтерді енгізу арқылы табыс көздерін әртараптандырып отыр. Шығындарды оңтайландыру және қаржылық жоспарлау құралдарын қолдану – ұйымның болашақта да тұрақты дамуына негіз болады. Осы зерттеу нәтижелері ұйым басшылығы үшін нақты шешімдер қабылдауға, әлсіз тұстарды жақсартуға және жаңа мүмкіндіктерді пайдалануға көмек береді [4].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. ТОО «Учет Консалт» ұйымының 2022–2024 жылдарға арналған қаржылық есептілігі (ішкі дерек).
2. ҚР Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің ресми деректері — <https://stat.gov.kz>
3. Deloitte. «Қазақстандағы шағын және орта бизнеске шолу» есебі, 2023.
4. Халықаралық қаржылық есеп стандарттары (IFRS) — <https://www.ifrs.org>

РАСЧЕТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Хмельницкая В.Д., Каспийский Университет, Алматы

Научный руководитель: Жазира Айткурмашевна, 12 городская больница,
Алматы

Түйін: Мақалада Қазақстан Республикасындағы жеткізушілермен және мердігерлермен есеп айырысудың теориялық және практикалық аспектілері қарастырылады. Қолданыстағы заңнама нормалары сипатталып, негізгі мәселелер талданады. Есеп айырысуды оңтайландыру және кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығын арттыру жолдары ұсынылған.

Summary: The article examines theoretical and practical aspects of settlements with suppliers and contractors in the Republic of Kazakhstan. It outlines current legislation and analyzes key issues in this area. The author proposes solutions for optimizing payments and improving financial stability of enterprises.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятий предполагает постоянное взаимодействие с поставщиками и подрядчиками. Правильная организация расчетов с ними играет ключевую роль в обеспечении устойчивости бизнес-процессов. Особую значимость расчеты приобретают в условиях цифровизации экономики и роста объемов товарооборота в Республике Казахстан.

Современная экономика Республики Казахстан (РК) ориентирована на устойчивое развитие предпринимательства, в том числе через эффективное управление финансовыми потоками и обязательствами. Важнейшим элементом хозяйственной деятельности предприятий являются расчеты с поставщиками и подрядчиками. От точности, прозрачности и своевременности этих расчетов зависит не только финансовая устойчивость организаций, но и конкурентоспособность на рынке. В условиях цифровизации и внедрения электронных систем документооборота данный аспект приобретает еще большее значение.

Цель данной статьи — проанализировать особенности организации расчетов с поставщиками и подрядчиками в Казахстане, рассмотреть нормативно-правовую базу, теоретические подходы, а также выявить проблемы и предложить пути их решения.

1. Теоретические и правовые аспекты

Расчеты с поставщиками и подрядчиками — это система взаиморасчетов между субъектами хозяйственной деятельности, возникающая в процессе поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками являются частью обязательств предприятия и отражаются в бухгалтерском учете. В Республике Казахстан они регулируются Гражданским кодексом РК, Законом «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Налоговым кодексом и другими нормативными актами. В бухгалтерии расчеты фиксируются на счете 3310. Своевременное

исполнение обязательств способствует укреплению деловых связей и финансовой устойчивости компании.

1.1. Сущность и виды расчетов

В экономической литературе расчеты с поставщиками определяются как часть текущих обязательств предприятия. Основные формы расчетов включают:

- Предварительная оплата (аванс);
- Оплата по факту поставки;
- Отсрочка платежа (пост.оплата);
- Аккредитивные формы расчетов;
- Вексельные и другие долговые обязательства.

1.2. Нормативно-правовая база в РК

Регулирование расчетов с поставщиками и подрядчиками в РК осуществляется на основе:

- Гражданского кодекса РК (особенно главы, посвящённые обязательствам и договорам);
- Закона РК “О бухгалтерском учете и финансовой отчетности”;
- Налогового кодекса РК;
- Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), применяемых крупными организациями.

2. Практические проблемы

Среди основных проблем, с которыми сталкиваются предприятия РК, можно выделить:

- задержки в оплате;
- отсутствие автоматизации учета;
- непрозрачные условия договоров;
- просроченные обязательства.

Отсутствие контроля за сроками может привести к убыткам и нарушению договорных отношений. Кроме того, неэффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью увеличивает финансовые риски предприятия.

3. Пути оптимизации

Для решения проблем расчетов предлагается внедрение цифровых инструментов (E-Invoice), ERP-систем, усиление договорной дисциплины, а также обучение персонала.

Внедрение электронного документооборота способствует повышению прозрачности операций и ускорению бизнес-процессов. Также рекомендуется регулярный анализ расчетов с контрагентами для своевременного реагирования на отклонения от установленных сроков.

Эффективные расчеты с поставщиками и подрядчиками — важный элемент финансового управления. При соблюдении законодательства, использовании современных технологий и контроле за выполнением обязательств предприятия могут обеспечить устойчивость и развитие своей деятельности. Современный подход к расчетам позволяет минимизировать риски и обеспечить конкурентоспособность на рынке.

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Республики Казахстан.
2. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».
3. Налоговый кодекс Республики Казахстан.
4. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

УДК 657.1

КӘСІПОРЫНДАҒЫ ЕҢБЕКАҚЫНЫҢ ЕСЕБІ МЕН ТАЛДАУЫ

Ықылас А.Қ., Умитбаева Ж.А.,

Каспий Қоғамдық университеті «Есеп және аудит» факультетінің 2 курс
студенті, Алматы қаласы

Каспий қоғамдық университетінің э.ғ.м. сеньор-лектор, Алматы қаласы

Резюме: В статье рассматриваются особенности организации учета заработной платы на предприятии и значение её анализа. От эффективности системы оплаты труда зависит финансовая устойчивость предприятия, производительность труда и мотивация сотрудников. Автор рассматривает современные технологии учета, включая цифровые платформы, и предлагает методические рекомендации для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: заработная плата, трудовые затраты, бухгалтерский учет, аудит, анализ, мотивация, цифровизация.

Summary: The article discusses the specifics of the organization of wage accounting at the enterprise and the importance of its analysis. The financial stability of the enterprise, labor productivity and motivation of employees depend on the effectiveness of the remuneration system. The author examines modern accounting technologies, including digital platforms, and offers methodological recommendations for making managerial decisions.

Keywords: salary, labor costs, accounting, audit, analysis, motivation, digitalization.

Кәсіпорындағы еңбекақы есебі — бухгалтерлік есеп жүйесінің маңызды құрамдас бөлігі. Ол еңбек шығындарын дәл есептеуді, салықтар мен аударымдарды уақтылы төлеуді, сондай-ақ еңбек өнімділігін талдауға қажетті мәліметтерді қамтиды. Қазіргі таңда еңбек қатынастары мен есептің күрделенуіне байланысты бұл салада инновациялық тәсілдер мен автоматтандыру жүйелері кеңінен қолданылуда.

Кәсіпорындағы еңбекақы – бұл тек қызметкердің табысы ғана емес, сонымен қатар кәсіпорынның ішкі экономикалық тетіктерінің бірі. Қазіргі таңда нарықтық экономика жағдайында ұйымдардың тиімді жұмыс істеуі көбінесе адами ресурстардың басқарылу деңгейіне байланысты. Бұл орайда еңбекақы жүйесі – еңбекке ынталандырудың, мотивацияны арттырудың және қызметкерлердің кәсіби дамуын қамтамасыз етудің негізгі құралдарының бірі болып табылады.

Қазақстан республикасында бухгалтерлік есеп жүйесі халықаралық стандарттарға бейімделген, ал еңбекақы есебі осы жүйенің маңызды саласы ретінде ерекше назар аударуды талап етеді. Бұл есеп түрі ұйымның қаржылық есептілігінде айқын көрсетіліп, салық салу, әлеуметтік төлемдер мен зейнетақы қорларына аударымдар сияқты міндеттемелерді дәл әрі уақтылы орындауды қамтамасыз етеді.

Мәселен, жалақыны есептеу барысында негізгі және қосымша еңбекақы, сыйақылар, үстемақылар, өтемақылар және түрлі әлеуметтік төлемдер ескеріледі. Сонымен қатар, еңбекақы есебін жүргізу барысында қр еңбек кодексі, салық кодексі, және "бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы" заңдар басшылыққа алынады.

Ғылыми-педагогикалық тұрғыда алғанда, бұл тақырып болашақ бухгалтер мен аудиторлар үшін аса маңызды. Есеп және аудит пәнінде еңбекақы есебі бойынша терең білім беру – студенттің кәсіби құзыреттілігін қалыптастырады. Сабақта бұл тақырыпты оқыту барысында теорияны практикалық есептермен ұштастыра отырып, нақты мысалдар арқылы түсіндіру – оқытудың тиімділігін арттырады.

Кәсіпорындағы еңбекақы — жұмыс беруші мен қызметкер арасындағы еңбек шартына сәйкес, қызметкердің атқарған еңбегі үшін төленетін ақы. Еңбекақының негізгі мақсаты – жұмысшыны ынталандыру, оның өмір сүру деңгейін қамтамасыз ету және кәсіпорынның еңбек өнімділігін арттыру.

Еңбекақыны есептеу жүйесі түрлі болуы мүмкін: уақыттық, кесімді, сыйлықақылық, аралас. Есептеу барысында тарифтік мөлшерлемелер, жұмыс істеген уақыт, еңбек шарттары ескеріледі.

Бухгалтерлік есепте еңбекақы шығыстары жалақы қорына жатады. Бұл шығындар бухгалтерлік шоттарда тіркеледі, соның ішінде 3350 (Қызметкерлермен еңбекақы бойынша есеп айырысу), 3120 (Жеке табыс салығы) және 3150 (Әлеуметтік салық) шоттары жиі қолданылады.

Талдау жүргізу арқылы кәсіпорын еңбекақы қорының құрылымын, жұмысшылардың орташа айлық жалақысын, еңбек өнімділігі мен еңбекақы арасындағы байланысты бағалайды. Бұл деректер негізінде басқарушылық шешімдер қабылданып, мотивациялық жүйелер жетілдіріледі.

Қазіргі таңда еңбекақы есебін жүргізу автоматтандырылған жүйелер арқылы жүзеге асады (мысалы, 1С:Бухгалтерия, SAP, Oracle). Бұл жүйелер деректердің дәлдігін арттырып, адами қатені азайтады.

Аудит барысында еңбекақыны заңға сай есептеу, дұрыс құжаттандыру, салықтар мен аударымдардың уақытылы төленуі тексеріледі. Бұл ішкі бақылаудың маңызды бөлігі.

Қорытындылай келе, еңбекақы есебі мен талдауы – кәсіпорынның тиімді қаржылық қызметі мен еңбек ұжымының әлеуметтік тұрақтылығын қамтамасыз ететін маңызды құрал.

Мақаланың негізгі мақсаты – кәсіпорындағы еңбекақы есебінің құрылымын, әдістемесін және оны оқу процесінде қолданудың тиімді жолдарын ғылыми-тәжірибелік тұрғыда сипаттау.

Мақалада еңбекақы есебіне байланысты заманауи цифрлық бағдарламаларды (1с, бухсофт, excel модельдері) пайдалану жолдары, оқыту барысында геймификация элементтері мен кейс-әдістерін енгізу тәжірибесі ұсынылады. Бұл білім алушылардың пәнге деген қызығушылығын арттырып, теорияны практикалық жағдайларда қолдануға бейімдейді.

Бухгалтерлік көзқарастағы идея

Еңбекақы есебін оқытуда келесі педагогикалық тәсілдер ұсынылады:

- **Жобалық оқыту:** студенттерге нақты бір кәсіпорын бойынша жалақы есептеу жобасын орындау;
- **Кейс-әдіс:** нақты өндірістік жағдайларды сипаттайтын есептер шешу;
- **Цифрлық технологиялар:** excel немесе 1с платформаларында жалақыны есептеп шығару;
- **Сараланған тапсырмалар:** білім алушылардың деңгейіне қарай тапсырмаларды бөліп беру.

Практикада қолданылған әдіс-тәсілдер (мысалдармен)

Мысал 1: excel бағдарламасы арқылы еңбекақыны есептеу

Қызметкер	Сағат саны	Сағаттық тариф	Еңбекақы сомасы = сағат × тариф
Айдана	160	1500	240 000 тг
Ержан	172	1700	292 400 тг

→ бұл кестені студенттер өз бетімен құрастырып, әртүрлі шарттарда есеп шығарып үйренеді.

Мысал 2: кейс-тапсырма

Шарт: кәсіпорында 5 қызметкер бар. Әрқайсысының жұмыс уақыты, тарифі мен бонустары әртүрлі. Олардың еңбекақысын есептеп, жалпы еңбек шығынын анықтаңыз.

Қосымша тапсырма: зейнетақы, әлеуметтік төлемдер, табыс салығы мөлшерін есептеңіз.

Мысал 3: 1с: бухгалтерия бағдарламасын модельдеу

– сабақ барысында кәсіпорынның деректерін енгізіп, автоматты түрде жалақы есептеу, бухгалтерлік өткізбелерді көру, жалақы бойынша ведомость жасау жолдары көрсетіледі.

Еңбекақының дұрыс және әділ есептелуі – кез келген кәсіпорынның тиімді жұмыс істеуінің маңызды алғышарты. Бұл мақалада еңбекақы есебі мен оны оқу процесінде қолданудың негізгі тәсілдері талданып, практикалық әдістер ұсынылды. Жаңа цифрлық технологияларды енгізу, геймификация мен кейс-тапсырмалар арқылы студенттердің пәнге деген қызығушылығы мен қатысу белсенділігі артады. Есеп және аудит пәнінің аясында бұл тақырыпты тиімді әрі терең оқыту – болашақ мамандарды даярлаудың сапасын арттыруға ықпал етеді.

Еңбекақы есебі мен оны талдау – кез келген кәсіпорын үшін маңызды қаржылық және стратегиялық құрал болып табылады. Дұрыс ұйымдастырылған есеп пен заманауи талдау әдістері қызметкерлердің мотивациясын арттырып қана қоймай, ұйымның жалпы тиімділігін де көтеруге ықпал етеді. Цифрлық жүйелерді енгізу еңбек ресурстарын басқаруды оңтайландырады және есеп процесінің ашықтығын қамтамасыз етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Қазақстан республикасының еңбек кодексі. – астана, 2022.

2. Қазақстан республикасының салық кодексі. – астана, 2023.
3. «бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» қр заңы. – 2007.
4. Баймұханова с.б. бухгалтерлік есеп. – алматы: экономика, 2020.
5. Радостовец в.к. и др. Бухгалтерский учет на предприятии. – алматы: центраудит, 2021.
6. Дюсембаев к.ш. аудит және қаржылық есеп. – алматы: қазақ университеті, 2019.
7. Назарова в.л. теория бухгалтерского учета. – м.: финансы и статистика, 2021.
8. Жумағалиева а.б. еңбекақы есебінің теориясы және тәжірибесі. – нұрсұлтан: 2020.
9. 1с: бухгалтерия – оқу нұсқаулығы.
10. Жанпейісова м.м. интерактивті оқыту әдістері. – астана: ы. Алтынсарин ат. Ұба, 2018.
11. Қожабекова а.р. цифрлық білім беру технологиялары. – алматы, 2021.
12. Байділдаев с.б. қаржылық есеп және аудит. – алматы: экономика, 2017.
13. Тасмағанбетов т.м. есеп және аудит пәнінен практикум. – алматы, 2022.
14. Oecd. Payroll accounting and financial control, 2021.
15. Horngren c.t., harrison w.t., oliver m.s. financial & managerial accounting. – pearson, 2019.

АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Талас А.А.

магистр Международного Таразского университета
им. Шерхана Муртазы, г. Тараз

Тажибаев С.Д.,

д.э.н., профессор кафедры «Финансы и учет»

Международного Таразского университета им. Шерхана Муртазы, г.Тараз
Танатова С.О.

доктор PhD, и.о. ассоциированного профессора кафедры «Финансы и учет»
Международного Таразского университета им. Шерхана Муртазы
г.Тараз

Резюме. В статье рассматриваются вопросы методического анализа финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Обоснованы использование финансово-экономического анализа состояния строительной организации по этапам и типам. Далее с помощью экономического анализа устанавливается причинная связь, взаимосвязь показателей, выявляются факторы, и проводится факторный анализ. Обоснованы два основных подхода (метода) к его решению важнейших вопросов при проведении исследования строительной компании.

Ключевые слова. Финансовый анализ, финансовая устойчивость, строительная компания.

Түйін. Мақалада шаруашылық жүргізуші субъектілердің қаржылық тұрақтылығын әдістемелік талдау мәселелері қарастырылады. Құрылыс ұйымының жағдайын кезеңдері мен түрлері бойынша қаржылық-экономикалық талдауды қолдану негізделген. Келесі кезекте экономикалық талдаудың көмегімен себеп-салдарлық байланыс орнатылып, көрсеткіштердің, факторлардың өзара байланысы анықталып, факторлық талдау жүргізіледі. Құрылыс компаниясына зерттеу жүргізу кезінде маңызды мәселелерді шешудің екі негізгі тәсілі (әдістері) негізделген.

Негізгі сөздер. Қаржылық талдау, қаржылық тұрақтылық, құрылыс компаниясы.

Summary. The article examines the issues of methodological analysis of financial stability of business entities. The use of financial and economic analysis of the state of a construction organization by stages and types is substantiated. Further, with the help of economic analysis, a causal relationship is established, the relationship of indicators is identified, factors are identified, and a factor analysis is carried out. Two main

approaches (methods) to solving the most important issues when conducting a study of a construction company are substantiated.

Key words: Financial analysis, financial stability, construction company

Направлением финансового анализа является получение максимального количества наиболее информативных параметров, дающих объективную картину финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Одним из важных значений в компаниях при анализа имеет методическое его обеспечение. От того, какие методики анализа используются на предприятии, зависит его результативность. Особое значение имеет разработка собственных или адаптация готовых компьютерных программ, позволяющих оперативно и комплексно исследовать результаты хозяйственной деятельности с использованием экономико-математических методов.

Финансово-экономический анализ состояния строительной организации проводится с помощью совокупности методов и рабочих приемов (методологии), позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. Под методами финансового анализа понимаются способы подхода к изучению изменения финансовых показателей и взаимосвязей между ними.

При выполнении анализа выделяются следующие этапы:

- 1 этап – уточняются объекты, цель и задачи анализа, составляется план аналитической работы;
- 2 этап – разрабатывается система синтетических и аналитических показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа;
- 3 этап – собирается и подготавливается к анализу необходимая информация;
- 4 этап – проводится сравнение фактических результатов хозяйствования с показателями плана исследуемого периода, фактическими данными прошлых периодов, с достижениями ведущих предприятий, средними по отрасли и т.д.;
- 5 этап – изучаются факторы, и определяется их влияние на результаты деятельности компании;
- 6 этап – выявляются неиспользованные и перспективные резервы повышения эффективности производства;
- 7 этап – происходит оценка результатов хозяйствования с учетом действия различных факторов и выявленных неиспользованных резервов, разрабатываются мероприятия по их использованию.

Выделяют следующие типы анализа:

- 1) Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- 2) Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых показателей с выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

3) Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем; таким образом, тренд есть перспективный, прогнозный анализ;

4) Анализ финансовых коэффициентов – расчет относительных данных отчетности, выявление взаимосвязей показателей;

5) Сравнительный анализ проводится при сравнении отдельных внутрихозяйственных показателей отчетности организации с показателями дочерних организации, подразделений, а также при сопоставлении показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными, с соответствующими показателями прошлых периодов;

6) Факторный анализ позволяет оценить влияние отдельных факторов на результативный показатель как прямым методом дробления результативного показателя на составные части, так и обратным методом, когда отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Все методы экономического анализа можно разделить на две большие группы – качественные и количественные. Качественные методы позволяют на основе анализа сделать качественные выводы о финансовом состоянии компании, уровне его ликвидности и платежеспособности, инвестиционном потенциале, кредитоспособности организации.

Количественные методы нацелены на то, что в процессе анализа оценить степень влияния факторов на результативный показатель, рассчитать уравнения регрессии для их использования в планировании и прогнозном анализе, найти оптимальное решение по использованию производственных ресурсов.

Количественные методы подразделяются на:

- статистические;
- бухгалтерские (метод двойной записи, балансовый метод);
- экономико–математические.

Способы и приемы количественного анализа включают такие традиционные методы, как:

- использование абсолютных, относительных и средних величин;
- сравнение;
- группировка;
- индексный метод;
- метод цепных подстановок;
- интегральный метод

К статистическим методам экономического анализа относятся:

- статистическое наблюдение – запись информации по определенным принципам и с определенными целями;
- расчеты средних величин;

- ряды динамики – абсолютный прирост, относительный прирост, темпы роста, темпы прироста;
- сводка и группировка экономических показателей по определенным признакам;
- сравнение показателей;
- расчет индексов;
- детализация показателей.

При помощи бухгалтерских методов, а именно балансового метода можно проводить факторный анализ некоторых моделей и определять количественное влияние отдельных факторов на изменение анализируемого показателя. Особенно широко распространено использование данного метода при анализе правильности размещения и использования хозяйственных средств и источников их формирования.

Экономико–математические методы анализа применяются при решении конкретных аналитических задач и включают:

- методы элементарной математики;
- классические методы математического анализа: дифференцирование, интегрирование, вариационное исчисление;
- методы математической статистики, прежде всего, корреляционно-регрессивный анализ, который наиболее распространен в практике;
- эконометрические методы;
- методы математического программирования: оптимизация, линейное, квадратичное и нелинейное программирование;
- методы исследования операций: управление запасами, методы технического износа и замены оборудования;

При использовании экономико-математического моделирования отражение действительности осуществляется с помощью математических моделей – формул:

- а) Кратные модели – модели деления;
- б) Мультипликативные модели – модели умножения;
- в) Аддитивная модель – модель сложения или вычитания;

В аналитической работе используются также методы моделирования:

- методы преобразования модели позволяют перейти от модели кратного типа, например, к аддитивной модели;
- методы расширения факторной модели используются при анализе рентабельности;
- методы сокращения факторной модели;

Метод использования абсолютных, относительных и средних величин применяется при анализе довольно часто. Анализ тех или иных показателей, экономических явлений, ситуаций, как правило, начинается с рассмотрения абсолютных величин в натуральных или стоимостных измерителях. Эти показатели являются основными в финансовом учете. В анализе они используются для исчисления средних и относительных величин, которые незаменимы при анализе динамики явлений. С помощью относительных

показателей строят временные ряды, которые характеризуют изменение того или иного показателя во времени (по отношению к базисному показателю, принятому за 100%). Аналитичность относительных показателей очевидна при изучении структуры экономического явления (доля в рассматриваемом показателе), при анализе интенсивности использования производственных ресурсов (например, производительность труда, фондоотдача, фондовооруженность и т.д.).

Особенность относительных показателей, которые часто выступают в виде коэффициентов, заключается в том, что их надо интерпретировать, давать им экономическое объяснение. И относительные, и абсолютные количественные показатели сами по себе зачастую недостаточно информативны и требуют дополнительно использования метода сравнения.

Средние величины позволяют обобщить совокупность типичных показателей, сравнить изучаемый признак по разным совокупностям.

Обязательным условием применения метода сравнения выступает сопоставимость показателей по содержанию и структуре (по кругу оцениваемых показателей, по ценам, по структуре выпуска продукции и ее реализации) с целью выявления черт сходства либо различий между ними.

В анализе применяются следующие типы сравнений.

1) Сравнение фактически достигнутых результатов с данными прошлых периодов – сопоставление хозяйственных показателей текущего периода с аналогичными показателями предшествующего периода;

2) Сопоставление фактического уровня показателей с плановыми. Отклонение фактических данных от плановых является объектом дальнейшего анализа;

3) Сравнение с утвержденными нормами расхода ресурсов очень широко используется в практике;

4) Межхозяйственный сравнительный анализ, процессе которого показатели анализируемого предприятия сопоставляются с показателями ведущих предприятий;

5) Сравнение со средними данными по отрасли.

При использовании этого метода необходимо обеспечить сопоставимость данных по ценам (пересчет в цены базисного периода с помощью индексов), по социальным, природным и иным факторам.

Группировка предполагает определенную классификацию явлений и процессов, причин и факторов, их обуславливающих. Далее с помощью экономического анализа устанавливается причинная связь, взаимосвязь показателей, выявляются факторы и проводится факторный анализ, при котором один из показателей, полученных в результате группировки, рассматривается как фактор, влияющий на другой фактор, а второй – как результат влияния первого. Важнейший вопрос при проведении такого рода исследования – выбор интервала группировки. Существует два основных подхода (метода) к его решению.

Первый подход предполагает деление совокупности данных на группы с равными интервалами значений.

Согласно второму подходу интервалы группировки можно выбрать и не равными (возрастающими или убывающими).

Для оценки количественной роли отдельных факторов одним из основных методов является индексный метод, который представляет собой отношение фактического показателя к базовому и такой индекс называется простым. Как правило, в числителе и знаменателе рассчитывается сумма произведений факторов в базовом и отчетном вариантах и индекс называется аналитическим. С помощью индексов в анализе финансово-хозяйственной деятельности решаются следующие основные задачи:

- оценка изменения уровня явления (или относительного изменения показателя);
- выявление роли отдельных факторов в изменении результативного признака;
- оценка влияния изменения структуры совокупности на динамику.

Метод цепных подстановок также широко распространен в проведении экономического анализа компании. Сущность данного метода заключается в том, что в исходную базовую формулу для определения результирующего показателя подставляется отчетное значение первого исследуемого фактора. Сравнение полученного результата с базовым значением результирующего показателя и позволяет оценить влияние первого фактора. Далее в полученную при расчете формулу подставляется отчетное значение следующего исследуемого фактора; сравнивая полученный результат с предыдущим определяется влияние второго фактора. Процедура повторяется до тех пор, пока в исходную базовую формулу не будет подставлено фактическое значение последнего из факторов, введенных в модель. При использовании метода цепных подстановок результаты во многом зависят от последовательности подстановки факторов.

При использовании интегрального метода расчеты проводятся на основе базовых значений показателей, а ошибка вычислений (неразложимый остаток) распределяется между факторами поровну.

Также можно выделить такие методы анализа как горизонтальный и вертикальный. Горизонтальный анализ (метод аналитического сравнения) – один из основных методов выявления и оценки изменений технико-экономических показателей в динамике. Вертикальный (или структурный) анализ – это представление отчета в виде относительных величин, что возможно, когда зависимость между показателями и их составными элементами (частными показателями) выражена суммированием. Данный анализ позволяет видеть удельный вес каждого частного показателя в сложном итоговом показателе.

Библиография

1. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. для среднего профобразования / под ред. М.Б. Мельник. - М.: Экономистъ, 2014. - 320 с.
2. Русак В.А., Русак Н.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования:

справочное пособие - Минск: Высш. шк., 2007. - 309 с.

3. Бочаров В.В. Финансовый анализ. - СПб: Питер, 2023. - 240 с.

4. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: учеб. пособие. - М.: ДИС, НГАЭиУ. 2007. - 128 с.

5. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость компании в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 2008. - 98 с.

6. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учеб. пособие. - М.: Велби, Проспект, 2023. - 344 с.

7. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2015.- 176 с.

8. Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 08.01.09 - Бухгалтерский учет, анализ и аудит, 08.01.05 - Финансы и кредит. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 159 с.

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЕСЕП ПЕН АУДИТТІҢ ЭЛЕКТРОНДЫҚ ДЕРЕКТЕРІ

Жантаева Г. М., Саркулова Ж.Ж., Айтбаева Д. Т. - Ш. Мұртаза атындағы
Халықаралық Тараз Университетінің «Қаржы және есеп» кафедрасының
сеньор-лекторлары, э.ғ.м.

Аннотация. Халықаралық елдердің тәжірибесінде инновацияларды жобалау кезінде мақсатты қаржы бөлу, қорытынды нәтижеге байланыстырмай гранттар мен субсидиялар бөлу пайдаланылады. Бөлінген қаражаттың ұтымды және тиімді пайдаланылуын бақылауды қамтамасыз етуге инновациялық аудит көмектеседі. Түйін сөздер: инновациялық экономика, халықаралық тәжірибе, халықаралық есеп, аудит, жаңашылдық, адам капиталы.

Аннотация. В практике международных стран используются целевые ассигнования при проектировании инноваций, выделение грантов и субсидий без привязки к итоговому рациональным и эффективным использованием выделенных средств будет способствовать инновационный аудит. Ключевые слова: инновационная экономика, международный опыт, международный учет, аудит, инновации, человеческий капитал.

Annotation. In the practice of international countries, targeted allocations are used in the design of innovations, the allocation of grants and subsidies without reference to the final result. Innovative audit will help to ensure control over the rational and effective use of allocated funds. Keywords: innovative economy, international experience, international accounting, audit, innovation, human capital.

Инновациялық экономиканы дамытудың маңызды үрдісі оның жаһандануы болып табылады. Еліміздің географиялық жағдайы инновация саласында дамуға мүмкіндік береді. Сондықтан, ресурстарға бағдарланудан инновацияға қарай отырып, өндірісті дамыту мен есепке алудың жиынтығында өзара байланысын қалыптастыру қажет. 49 Қазіргі жағдайда есеп жүйесінің саласы ХҚЕС және ХАС қолдануына байланысты серпінді дамуда, инновациялық экономиканың дамуымен байланысты жаңа ережелерді пайдалану қажеттілігі артады. «Инновациялық қызмет» және «инновация» терминдері ғылыми-техникалық саланы зерттейтін ғылымда қолданылады. «Инновация» терминін экономикалық тұрғыдан ғылыми айналымға И. Шумпетер енгізді. Инновациямен (ағылш. «innovation» - жаңашылдық) жаңа технологиялар, өнімдер мен қызметтер, өндіріс пен еңбекті ұйымдастыру, Қызмет көрсету мен басқару нысандары түрінде жаңалықтарды қолдану түсініледі. И. Шумпетер дамудағы бес өзгерісті анықтады: - өндіріс үшін жаңа техниканы, технологиялық процестерді қолдану; - жаңа қасиеттері бар өнімді дайындау технологиясын өзгерту; - жаңа шикізатты қолдануөндірісті қайта ұйымдастыру және материалдық-техникалық қамтамасыз ету; жаңа өткізу нарықтарының пайда болуы. Қазақстанның дамуы мен ұлттық бәсекеге

қабілеттілікті құру үшін болашақ экономикалық пайда табу үшін іргетасты құру қажет. Бұл ғылымды қажетсінетін өндіріс немесе жаңа технологиялар түрінде материалдық нысанды қабылдаған білім болуы тиіс. Бүкіл әлемде де, сондай-ақ Қазақстан Республикасында да белгілі бір адресанттар үшін (мемлекеттік статистика органдары мен салық органдары) қаржылық есептілікті электрондық түрде ұсыну жөніндегі жұмыс жандандырылады, бұл ретте компьютерлік техниканы, сондай-ақ деректерді электрондық арналар арқылы беру құралдарын пайдалану ареалы ұлғаяды. Инновациялық экономиканың әсері бухгалтерлік есепте электрондық құжат айналымын күнделікті енгізуге де, оның ішінде бастапқы деректерді, бухгалтерлік есеп тіркелімдерін құруға және жариялау режимі үшін электрондық түрде міндетті мекенжайларға қаржылық есептілікті ұсынуға да әсер етеді. Тиісінше, инновацияның экономика мен қоғам өмірінің барлық салаларына енгізілуіне байланысты аудиторлық қызметке жаңа аспектілер ұсынылады. Оларға жатады: - аудиттелетін ұйымның инновациялық кәсіпкерлігін зерттеу; - инновациялық қызметті тәуелсіз тексеруді жүзеге асыру; - инновация объектілерін талдау және басқалар [1].

Бухгалтерлік есеп және аудит жүйесінде электрондық деректерді пайдаланудың міндеттері Есептіліктің көптеген түрлерін (бухгалтерлік, статистикалық есептілік, салық, қадағалау тәртібімен ұсынылатын есептілік және т.б.) жасау үшін олармен жұмыс істеудің жаңа әдістерін тез арада игеру қажеттілігін ұсынады. Қазақстандық экономиканың инновациялық даму саласына көшуіне байланысты бухгалтерлік есепке алу мен аудит алдында жаңа міндеттер пайда болады, оларды шешу машина жасау, нанотехнологиялар, микробиология, шикізатты және басқа да бастапқы материалдарды толық қайта өңдеуді қажет етеді. Бухгалтерлік есепте ұзақ өтімділік мерзімімен инвестицияларды көрсету және алынған пайданы бірнеше есепті кезеңдер бойынша жүргізілген шығындармен салыстыру мәселелері жетілдіріледі. Қазіргі инновациялық салаларды дамыту кешенді өндірісте есепке алудың жаңа тәсілдерін, өнім түрлері мен қызметке сәйкес әкімшілік және басқа да жанама шығындарды әзірлеуді және пайдалануды қажет етеді. Қазіргі жағдайда жаңа білімдердің қажеттілігі Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарының (ХҚЕС) танымалдығының өсуімен артып келеді, Олар әлемдегі Дүниежүзілік біріздендірудің нәтижелілігіне бағытталған.

Сонымен қатар, тәжірибе әлемнің көптеген елдері қолда бар юрисдикцияларда ұйымдарға есептілікті қалыптастыру және ұсыну үшін есепке алудың нормативтік базасы мәселелерін өз бетінше шешуге құқылы екенін көрсетеді. Осының салдарынан көптеген мемлекеттерде өзінің белгілі бір тәртібі қолданылады. Бұл жағдайлар бухгалтерлердің электрондық құжат айналымы, сондай-ақ электрондық қол қою, ақпаратты электрондық түрде сақтау мәселелеріне қатысты нормативтік-құқықтық актілерге белсенді қатысу қажеттілігін білдіреді. Бухгалтерлік есепте, әсіресе, ақпаратты бақылаушы және қадағалаушы пайдаланушылар тарапынан қағаз тасығыштардағы деректердің орнын табу бойынша елеулі жұмыс қалыптасты. Пайда болатын көптеген бағалау әдістері есептік есептерді қиындатады, бірақ көп жағдайда олар шартты

және тек белгілі бір өлшеуішті білдіреді, бұл ретте номиналды мүлікті және компания жұмысының нәтижелерін есептеуге мүмкіндік береді. Инновациялық экономикадағы активтерге қолда бар Бухгалтерлік бағалауды одан әрі дамыту үшін олардың нақты құнын көрсететін соңғы уақытта әділ құнды бағалаумен және басқа да құн түрлерімен мәселелер пайда болады [2].

Демек, инновациялық экономикада есеп пен аудиттің дамуы қаржылық есептілікті қалыптастыруда көптеген бағаларды пайдалануды білдіреді. Осыған орай, міндеттемелер мен активтердің құнын анықтамалық деректер түрінде ашу қажет. Қазақстан экспортқа жіберілетін пайдалы қазбаларды делдалдықпен және өндірумен айналысатын экономиканы дамыту кезеңінен жаңа инновациялық экономикаға көшу инновациялық өнімдерді құруға итермелейді, басқару және ішкі аудит процестерін жолға қоюды талап етеді. Қазақстанда қолданылатын нормативтік-құқықтық актілерге, атап айтқанда «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» ҚР Заңына, халықаралық қаржылық есептілік және аудит стандарттарына, Азаматтық кодекске сәйкес елде есепке алуды ұйымдастырудың негізгі құрамдас бөліктері анықталды. Бұл ретте есеп жүргізуді ұйымдастыру және этика ережелері нақты тұжырымдалған [3].

Аудиторлардың практикасы қаржылық және экономикалық талдау әдістерінде ғана емес, сондай-ақ кеңес беруде де құрылады. Бұл ретте консультациялық қызметті мынадай түрде ұсынуға болады: кезең: диагностика; кезең: шешімді әзірлеу (болжау, жобалау); кезең: енгізу. Бизнес-сегмент нысанында жаңа жобаны енгізу тиісті кәсіпкерлік тәуекелдермен ұштасқан инновациялық технологияларды енгізуден тұрады. Аудитор нақты білім саласында жоғары білікті маман рөлінде, бұл ретте инновациялық аспектісі бар жобаларды бағалау бойынша көмек көрсетеді. Мұндай мәселені шешуде аудитордың көмегі аса өзекті болып табылады, өйткені ол объективті және тәуелсіз.

Халықаралық елдердің тәжірибесінде инновацияларды жобалау кезінде мақсатты қаржы бөлу, қорытынды нәтижеге байланыстырмай гранттар мен субсидиялар бөлу пайдаланылады. Бөлінген қаражаттың ұтымды және тиімді пайдаланылуын бақылауды қамтамасыз етуге инновациялық аудит көмектеседі. Практикаға аудиттің жаңа түрлері және ең алдымен операциялық аудит енгізіледі. Операциялық аудит – бұл тиімділік пен өнімділікті бағалау үшін шаруашылық жүйенің қызмет ету әдістері мен рәсімдерінің кез келген бөлігін бақылау. Аудиттің бұл түрі бухгалтерлік есепті тексеруде ғана тоқтамайды, оған сондай-ақ компьютерлік операцияларды, ұйымдық құрылымды маркетингті, өндіріс әдістерін және кез келген басқа саланы бағалау кіреді. Аудитор нақты білім саласында жоғары білікті маман рөлінде, бұл ретте инновациялық аспектісі бар жобаларды бағалау бойынша көмек көрсетеді. Мұндай мәселені шешуде аудитордың көмегі аса өзекті болып табылады, өйткені ол объективті және тәуелсіз.

Халықаралық елдердің тәжірибесінде инновацияларды жобалау кезінде мақсатты қаржы бөлу, қорытынды нәтижеге байланыстырмай гранттар мен субсидиялар бөлу пайдаланылады. Бөлінген қаражаттың ұтымды және тиімді

пайдаланылуын бақылауды қамтамасыз етуге инновациялық аудит көмектеседі. Функционалдық аудит шаруашылық жүйенің немесе кіші жүйенің бір немесе бірнеше функцияларына жатады. Аудиттің осы түрінің кемшілігі оның қызметаралық байланыстарға баға бере алмауы болып табылады, өйткені барлық дерлік ұйымдардың осындай функциялары бар. Аудиторлардың тар мамандандырылған болу мүмкіндігі абырой болып табылады, бұл аудиттің нәтижелілігін арттырады. Ұйымдастыру аудиті ұйымның құрылымдық бөлімшесін немесе белгілі бір кіші жүйесін зерделейді. Ұйым шеңберінде қызметкерлер мен бөлімшелердің қаншалықты нәтижелі және тиімді өзара іс-қимыл жасауына назар аударылды. Арнайы аудит ұйым басшылығының қажеттілігімен анықталады және ол әртүрлі. Аудиттің бұл түрі бұрын пайда болмаған жаңа міндеттерді және жергілікті міндеттерді шеше алады. Қазіргі уақытта инновациялық аудит арнайы аудит ретінде.

Инновациялық аудит ұйымды талдау бағыты ретінде жеткілікті зерттелмеген. Зерттеушілердің көп саны аудиттің әдіснамасы мен мазмұнына қатысты жолдардың әр түрлілігіне қарамастан, оларда осы жолдардың нәтижелілігі туралы қажетті эмпирикалық деректер базасы жоқ деген пікірде. Алайда теориялық тәсілдер бізге принциптерді, бағдарларды анықтауға және ең бастысы – инновациялық аудиттің мәнін анықтауға мүмкіндік береді. Аудит мәнін анықтаудың маңызды тәсілдерін анықтаймыз. Аудиттің инновациялық процесінің ерекшелігі талдауға неғұрлым икемді тәсіл болып табылады, өйткені компаниялар бәсекелестік кезінде түрлі контекстерде және институционалдық жағдайларда, әртүрлі ұйымдық- құқықтық нысандарда, басқару практикалары мен құрылымдарында және т.б. әрекет етеді. Осы аудиттің егжей-тегжейлі түрі: инновациялық үдерісті басқарудың ағымдағы тәжірибесіне баға беру; инновациялық үдерісті ұйымдастырудың эталоны мен ағымдағы деңгейі арасындағы алшақтықты анықтау; үзілісті жабу үшін қажетті белгілі бір кезеңдер мен әрекеттерді анықтау.

Ғалымдар қараған үш тәсіл толық емес. Мысалы, ресейлік ғалым А. Белозеров инновациялық аудит үш аспектіден тұрады: технологиялық, ұйымдастырушылық және экономикалық. Бірінші болып келесі талдауды көздейтін ұйымдастыру аудиті болып табылады: -инновациялық үдерісті іске асыру үшін ұйымдастыру-басқару базасының болуы; -инновациялық үдерістердің сұраныстарына әкімшілік ету жүйесінің сәйкестігін анықтау; - компанияда инновациялық үдерісті жүзеге асырудың техникалық және қаржылық экономикалық мүмкіндіктерінің болуы. Екінші аспект технологиялық, ол дайындаудың әрбір кезеңінде технологиялық құжаттаманың тиісті орындалуын анықтауға көмектеседі. Үшінші аспект экономикалық, инновациялық қызметке жататын шығындар мен қаржыландыру көздерін тексеруден тұратын инновациялық үдерісті есепте көрсетуді болжайды. Демек, инновациялық аудиттің мақсаты – инновациялық үдерісті басқару жүйесін сапалы бағалау және креативті идеяны инновацияға трансформациялау деген қорытынды жасауға болады. Инновациялық үдерісті әзірлеу кезінде элементтер

бар: аудит жүргізетін субъектілер, аудит құрылымдары, эталондық модель, аудит объектілері, нәтижелерді ұсыну нысандары және аудит жүргізу әдістері.

Келесі кезеңдерде жобаларды іске асыру кезінде аудитор бюджеттің тәуелсіз бақылауын жүргізе алады, бұл инвестордың мүдделерін қорғауды және менеджерлерге ұсынымдар әзірлеуді білдіреді. 52 Осылайша, қазіргі бухгалтерлік есеп инновациялық экономиканың дамуына байланысты жетілдіруді талап етеді. Осы жағдайларда есепке алуды дамыту бағыттарының бірі- жауапкершілік шараларын ұлғайту және есепке алуды ұйымдастыру және жүргізу ережелерін ақылға қонымды көлемге дейін оңайлату. Осыдан есеп пен аудитті реттеу технологияларын әзірлеу саласындағы озық халықаралық тәжірибені зерделеу қажеттілігі туындайды. Көптеген мемлекеттерде бухгалтерлік есеп және аудит саласында фрилансердің жұмысы дамуда.

Әдебиеттер тізімі:

1. Камшибаев Е. Е. Факторы развития инновационной экономики (экономики знаний) в Республике Казахстан. Вклад молодых исследователей в индустриально инновационное развитие Казахстана. – 2017. – С. 23-25.
2. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2008 года № 234-III. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.11.2015 г.) [Электрон. ресурс]. – 2008. – URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30092011 (дата обращения: 06.2015)
3. Мильнер Б.
3. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. – М.: ИНФРА-М, – 624 с.
4. Корчагин Ю. А. Инновационная экономика и экономика знаний // Центр исследований региональной экономики. – 2019. – № – С. 37.
5. Бухгалтерлік есеп шоттарының үлгілік жоспары, ҚР Қаржы министрінің 2008 жылғы 23-мамырдағы №185 бұйрығымен бекітілген, 2018 жылдың 2-қазанындағы №877 Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің бұйрығына қосымша.

БАНКТИҢ РЕСУРСТЫҚ ПОТЕНЦИАЛЫНЫҢ ПАССИВТИ ОПЕРАЦИЯЛАРЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Асқар Б., Қонарбай Ұ.

Ш.Мұртаза атындағы Халықаралық Тараз Университеті, «Қаржы және есеп»
кафедрасының сенъор-лекторы, Тараз қ.

Банктік сектор Республиканың қаржылық нарығының ең үлкен және реформаланатын сегменті болып табылады. Банк жүйесінің жиынтық меншік капиталы 144 млрд. тенгені құраса, ал активтер 815 млрд. тенгені құрайды. Банктік сектордың активтері соңғы 12 айда 1,5 есе өсті.

Қазіргі уақытта орта есеппен бір Қазақстандық банкке 127 млн. АҚШ долларынан келеді Бұл – ТМД елдеріндегі үздік көрсеткіштер. Дегенмен, қаржы секторының тұрақтылығын күшейту үшін, бізге әлі де көп жұмыс атқару керек.

Пассивтік операциялары қалыптасуының тәуекелін басқару банк қызметінің негізін қалайды және оның операциялық қызметінің аса маңызды қыры болып саналады.

Нарық тәуекелі, несие тәуекелі, өтімділік тәуекелі, операциялық тәуекелдері Банктің өз қызметін атқаруы барысында тап болатын негізгі тәуекелдері болып табылады.

«Fortebank»-тің тәуекелін басқару тиімділігі оның тап болатын тәуекелдерін анықтауға, талдауға, басқаруға, тәуекел лимитін белгілеуге, оған бақылау орнатуға, сондай-ақ, тәуекел деңгейін тұрақты түрде бағалай отырып, олардың белгіленген лимиттерге сәйкестігін анықтауға көзделген.

Тәуекелді басқару тиімділігі мен оның ресімдемелері нарық ахуалының өзгеруіне, ұсынылатын банк өнімдері мен қызмет түрлеріне, пайда болып отырған үздік тәжірибелерге орай, тұрақты түрде қайта қарастырылып отырады.

Екінші деңгейлі банктердің міндеттемелерінің құрамындағы есеп шоттағы және ағымдағы шоттардағы қалдықтардың шығыны аз, себебі бұл клиенттердің негізгі шоттары болып есептеледі, олар арқылы барлық клиенттердің қорының шығысы мен кірісінің айналымы жүреді. Сондықтан коммерциялық банктердің клиенттерінің базасының көп болуы, есеп және ағымдағы шоттардағы қаражаттарының мол болуы оның ресурсының базасының құрамының қалыптасуына оң әсерін тигізеді.

Міндеттеменің құрамындағы талап етілетін депозиттер де оң жағынан сипатталады. Бірақ айта кететін жай, олардың сапасы есеп шоттағы және ағымдағы шоттағы қаражаттарға қарағанда төмендеу. Себебі талап етілетін депозиттер есеп шоттағы ақшаның қалдығына қарағанда, клиенттердің банкке салған пайыздық сыйақысы жоғары бос ақша қаражаттары болып табылады.

Жедел депозиттерге келетін болсақ, олар жоғарыда қарастырылған міндеттемелерге қарағанда өте қымбат болып келеді, бірақ жалпы алғанда жедел депозиттер тұрақты белгіленген уақыты болуына сәйкес ЕКБ-нің өтімділігіне оң әсерін тигізеді. Қарастырылып отырған мәселе маңызды, себебі клиент кез келген уақытта келісім-шартта белгіленген мерзімге қарамастан өзінің қаражатын алуға құқылы. Сондықтан бұл кезде жедел депозиттер талап етілетін депозиттерге қарағанда өте қауіпті болып саналады және банктің шығынын көбейтіп, өтімділігіне кері әсерін тигізуі мүмкін.

Сондықтан жедел депозиттерді екі топқа бөлу ұсынылады: кіші және ірі депозиттер.

Ірі депозиттерге банктің өтімділігінің лимитіне белгіленген сомасына сәйкес депозиттерді жатқызады. Депозиттің бұл категориясы өте жоғары тәуекелді болып келеді, өйткені клиенттің өте жоғары сомадағы қаражатын алуы, банкті шығынға батырып, банкрот болуына әсер етеді. Сондықтан банк пассивінің құрамын бір жүйеге келтіру үшін алдымен ағымдағы және есеп шоттағы заңды және жеке тұлғалардың қаражаттары арқылы отандық жағдайда арзан ресурстардың көлемін арттыруға бағыттау қажет. Сонымен қатар Банктің пассивті операцияларының қалыптасуын басқару бойынша тәуекелді төмендету іс-шаралары енгізіліп, сондай-ақ банк қызметінің тәуекелдері белгіленген шеңберде атқарылуы қамтамасыз етіледі.

Тәуекелдің жалпы тиімді басқарылуы және қолданылатын заңнама талаптарының орындалуын бақылау қызметінің жүзеге асырылуы, сондай-ақ, қаржылық болсын, қаржылық болмасын, барлық есеп берулерінің құрылуына, басқарылуына, бағалануына, анықталуына байланысты жалпы қағидаларының қолданылуына бақылау жүргізу міндеттері кіреді.

«Fortebank» несиелік және нарық тәуекелдерін, өтімділік тәуекелін жалпы қоржын деңгейінде де, жекелеген мәмілелер деңгейінде де басқару жұмысын жетілдіру қажет, яғни шешім қабылдау үрдісінің пәрменділігін арттыру мақсатында банк қызметкерлері тәуекелге тап болу сипаты мен шамасына қарай несие комитеттерінің сатылық құрылымын қадағалауы, яғни сыртқы және ішкі тәуекел факторлары ұйымның шеңберінде анықталып, әртүрлі іс-шаралар қарастырылуы қажет. Басты назар тәуекел факторының барлық тізімін анықтау үшін, пайдаланылатын тәуекел картасын әзірлеу және тәуекелді төмендетуге байланысты ағымдағы ресімдемелердің жеткіліктілік деңгейін анықтауға аударылуы керек. Нарық тәуекелі – нарық бағасының өзгеруінің салдарынан қаржылық аспаптар бойынша ақшалай қаражаттарының әділетті құнының немесе болашақтағы ақшалай қаражаттары ағысының өзгеру тәуекелі.

Нарық тәуекелі пайыздық, валюталық, үлестік қаржылық аспаптарына қатысты нарықтағы жалпы және ерекше өзгерістер мен нарық бағасының волатильділік деңгейінің өзгеруіне қатысты ашық бағыт-бағдарына қарай туындайды. Нарық тәуекеліне ұшырауының белгілі шеңберден шығып кетпеуін бақылай отырып, қабылданған тәуекелі үшін алынған кірістілігінің оңтайлыландырылуын қамти алу нарық тәуекелін басқарудағы басты міндет болып табылады.

Өтімділік тәуекелі – бұл «Fortebank»-тің есебі ақшалай қаражаттарын және немесе қаржылық активтерін беру арқылы жүзеге асырылатын қаржылық міндеттемелерін орындауға байланысты қиыншылықтарға тап болу тәуекелі. Өтімділік тәуекелі активтері мен міндеттемелерінің өтеу мерзімі сай келмейтін жағдайда орын алады.

Операциялардың әр түрінің өткізілуіне және оларға орай белгісіздіктердің орын алуына орай, активтері мен міндеттемелерінің өтелу мерзімінің толық сай келуі қаржылық институттар үшін әдеттегі жағдай емес. Мұндай сай келмеушілік операциялардың табыстылығына мүмкіншілік береді, алайда зиянының арту тәуекелін де күшейтіп жібереді.

«Fortebank» өтеу мерзімінің келуіне қарай, барлық міндеттемелерін атқаруға қажетті ақша қаражаттарының үнемі болуын қамту мақсатында қажетті өтімділік деңгейінің сақталуына қолдау көрсетіп отырады. Өтімділігін басқару саясатын Басқарма қарастырып, бекітеді.

Банк шығарылған қарыздық құнды қағаздарынан, басқа банкілердің ұзақ мерзімдік және қысқа мерзімдік несиелерінен, негізгі корпоративтік клиенттерінің және жеке тұлғаларының депозиттерінен тұратын диверсификацияланған, тұрақты қаржыландырылу көзіне белсенді қолдау көрсетуге талпынады. Сондай-ақ, Банк өтімділігіне қатысты кенеттен орын алатын талаптарға қауырт және іркілместен төтеп бере алатындай жоғары өтімді активтерінің диверсификацияланған қоржынын ұстауға талпынады.

Өтімділік тәуекелінің саясаты мынадай шарттарға негізделген болуы керек:

- негізгі валютасына және ақша қаражаттары ағысына байланысты өтімді активтерінің қажетті деңгейінің тұрғысында ақшалай қаражаттарының ағысын болжамдау;
- қаржыландыру көзінің диверсификацияланған құрылымына қолдау көрсету;
- заем қаражаттарының шоғырлануын және құрылымын басқару;
- заем қаражаттарының есебінен қаржыландыруды тарту жоспарын жасау;
- кассалық өтімділігі тоқтап қалған күнде, қорғану шаралары ретінде еркін іске асыруға болатын жоғары өтімді активтерінің қоржынына қолдау көрсету;
- өтімділігіне және берілген қаржыландыру деңгейіне қолдау көрсетуге байланысты резервтік жоспарларын құру;
- өтімділік көрсеткіштерінің сәйкестігіне заңнамамен белгіленген нормативтерге сай бақылау жүргізу.

Қаржылық активтері мен міндеттемелерінің өтімділік құрылымы жайында және атқаратын қызметіне қарай болашаққа пайымдалған ақшалай қаражаттары ағысы жөнінде ақпараттық мәліметтерін алып отырады [1].

Жалпы Банктің өтімділігінің қажетті деңгейін қамту мақсатында банктердегі несиелерінің, өзге де банкаралық өнімдерінің, негізінен саудаға

арналған қысқа мерзімдік өтімді құнды қағаздарынан тұратын, қысқа мерзімдік өтімді активтерінің сәйкес қоржынын толтырады.

Сонымен қатар «Fortebank» банк күнделікті өтімділік бағытының мониторингісін жүргізіп, тұрақты түрде нарықтың қалыпты және келеңсіз ахуалына қарай, түрлі ықтимал жағдайының сценарийлері ескерілген, дағдарыстық-тестілерін жүргізіп отыруы қажет.

Қорытындылай келе, екінші деңгейлі коммерциялық банктердің пассивінің қалыптасуын тиімді басқаруда төмендегі негізгі жағдайларды атап көрсету қажет:

- Қазақстанның екінші деңгейлі банктердің тәжірибесіндегі пассивтік операциялардың құрамын қалыптастыруды басқарудың тәжірибесін шетелдік тәжірибеге сәйкестендіру, яғни банк операцияларындағы пассивтік операцияның активтік операциялармен байланысының жоқтығы және ресурстық базасының пайда болуы алғашқы сипатта болуы кездеседі;

- Қазақстан Республикасының заңнамасының ерекшелік күшіне қарай, бір жағы екінші жағынан банк салымдарының келісімшарты бойынша ақшаны қабылдауды және оның банктің салымдық ережесі бойынша белгіленген мөлшерде пайыздық сыйақы төлеуді және салымды белгіленген уақытта қайтаруды міндеттейді, осыған байланысты кез-келген депозитті талап етілетін салымдар деп есептеп, оның банктің ресурстарының қалыптасуына кері әсерін тигізу мүмкіндігінен сақтау қажет және шетелдік тәжірибенің жедел тартылатын қаражаттардың оң нәтижесінің әдістерін енгізу қажет;

- шетелдік тәжірибе сияқты, қазақстандық ЕКБ-тер осы уақытқа дейін ресурсты тарту барысында клиенттермен жеке қарым-қатынасты орнатуды белсенді жүргізудің және ресурстарды тартудың тұрақтылығын қамтамасыз етудің қосымша әдістерін пайдалану қажет.

Елдің қаржылық нарығын реттеу аясындағы маңызды қадам ретінде ҰБ–тен сәйкес қызметтерді бөлумен елдің қаржы нарығының барлық қатысушыларына бірыңғай реттеуші орган құру болады. Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, мұндай сызба қаржы секторының дамуы үшін, қаржылық құралдардың жетілдірілуі үшін және қаржылық делдалдық сапасының жақсаруы үшін аса тиімді [2].

«Fortebank» жүйесінде депозиттердің құрылымы мен көлеміне мемлекеттің ақша – несие және салық саясаты шешуші әсер етеді. Банктік менеджментінің сапасы

да едәуір маңызды рөлге ие, өйткені ыңғайлы, көрікті ғимараттары және кәсіби, білімді қызметкерлері бар фирмамен кез-келген адамның жұмыс істегісі келеді.

Пассивті операциялардың бұл тобының ерекшелігі – банктің мұндай операциялар көлемін әлсіз бақылайды, өйткені салымдарға бос қаражаттарды тарту ойы салымшылардың өздерінен туындап отыр. Бұл кезде тәжірибе көрсетіп отырғандай, салымшыларды банкпен төленетін салымшылар бойынша пайыздар ғана емес, сонымен қатар банкке тапсырылған қаражаттардың сақталу сенімділігі де қызықтырады.

Коммерциялық банктердің сенімділігі олардың қызметінің шешуші элементінің бірі болып табылады. Атап айтқанда, жинақтарды тартудың маңызды факторы болып банк жүйесіне тұрғындардың сенім деңгейі табылады. Аталған фактор салымшылар үшін ерекше мәнге ие, өйткені банк банкрот болып табылған жағдайда өз салымдарын толық немесе жартылай жоғалту тәуекелімен байланысты [3].

Пассивтің, оның ішінде міндеттемелер мен меншікті капиталдың өсімі банк балансының пассив бөлігін кеңейтуге мүмкіндік береді. Оның ішінде жарғылық капитал мен бөлінбеген пайданың өсімі құптарлық құбылыс, бірақ банк үшін шығарылған борыштық бағалы қағаздардың көлемін жоғарылату қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Лаврушин О.И. Основы банковского дело: Учебник. – М.:Кноус, 2019. –392б.
2. Снытко А. Система депозитного страхования: опыт США/ А. Снытко // Финансы, 2017. – N 10. – С. 44-46
3. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: Управление и операции/ В.М.Усоскин. – М., 2015.

МАЗМҰНЫ – СОДЕРЖАНИЕ - CONTENT

НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫҢ ЕСЕБІ МЕН АУДИТІН ҰЙЫМДАСТЫРУ Абдрахман Ж.К., Умитбаева Ж.А.....	3
--	---

ОЦЕНКА ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ И ПОДХОДЫ Абдуллаева З. Р., Селезнева И.В.....	7
---	---

ҚҰРЫЛЫС-МОНТАЖ ЖҰМЫСЫНЫҢ ЕСЕБІН ЦИФРЛАНДЫРУДЫҢ МАҢЫЗЫ МЕН МӘНІ Шыңғыс А. С., Исмайлов М. Б.....	14
---	----

МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЖЫНЫ БАСҚАРУДЫҢ ЖЕКЕЛЕГЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ Ажигулова А. Д.....	18
---	----

ИНТЕГРАЦИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ФИНАНСОВУЮ ОТРАСЛЬ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Алибек А.Қ., Баймолдаева М.Т.....	23
--	----

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ НЕКЕЛЕСУ ЖӘНЕ АЖЫРАСУ СТАТИСТИКАСЫ Алтай А., Күнтуған Н., Серикбаева С.Г.....	27
---	----

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ Аскарбекова А.О., Толысбаев Б.С.....	31
---	----

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ САҚТАНДЫРУ СЕКТОРЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙ Базарбай А.Е., Китапова К.....	36
---	----

ЖАСЫЛ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП Ибрагим Ж. Е., Китапова К.....	40
---	----

ҚАЗАҚСТАНДА БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІ ЖҮРГІЗУДІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ «CHUNKY» ЖШС-НІҢ МӘЛІМЕТТЕРІ НЕГІЗІНДЕ Серикбаева С.Г., Урустемова А.М., Ауганбай А.А.....	44
---	----

АНАЛИЗ МЕТОДОВ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ Абдигалиева Н. К., Баймолдаева М. Т.....	47
---	----

**ЕЛДЕГІ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІҢ БҮГІНГІ ТАҢДАҒЫ
ДАМУ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Бейсекова Ж.Ы., Күншығарова Л.Ш., Елубаева А.С.....54

**СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ – СИНЕРГИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ
СДЕЛОК**

Нарбеков Н.К., Турсун Д.Х., Джарикбаева Д.Т.....62

**МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ АЯСЫНДА БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЯСЫН
ҚОЛДАНУ**

Найманова Ж. Т.....67

**УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В БАНКОВСКОМ МИРЕ:
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ**

Кенбаев Қ. И, Мухамедьярова-Левина Т.Т.....72

**СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ:
КАЗАХСТАНСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТЕКСТ**

Ковалева Я. С., Омарбакиев Л.А.....79

**ВРАЖДЕБНЫЕ ПОГЛОЩЕНИЯ: ЗАЩИТА КОМПАНИИ И
ВОЗМОЖНЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ**

Кургембаева А., Ерке-Буланқызы А., Джарикбаева Д.Т.....86

**ACCOUNTING AND ANALYSIS OF PRODUCT QUALITY AND ITS
COMPETITIVENESS**

Kussaiynov B.E., Makisheva J.A.....95

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БАНК ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЗИЯТКЕРЛІК
ТЕХНОЛОГИЯЛАР МЕН ҚОЛДАНБАЛЫ ИННОВАЦИЯЛАР: ДАМУ
ҮРДІСТЕРІ, МӘСЕЛЕЛЕР ЖӘНЕ ҰСЫНЫСТАР**

Нурдаулет Н. Е., Баймолдаева М. Т.....99

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Байбулат Т.Б., Кунанбаева Д.А.....105

**ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ: ИИ,
ЦИФРОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО, ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ**

Муханова Г.К.....110

**КӘСІПОРЫНДАРДА КАДР ПОТЕНЦИАЛЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ
БАҒЫТТАРЫ**

Назымбек Д.Т., Қалымбетова С.Д.....117

**КӘСПОРЫНДА ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУДІ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ
ЗАМАНАУИ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Кулманбетов Н.У., Шоханова И.Ш.....122

**ҚАЗАҚСТАНДА ИМПОРТТЫҚ ӨНІМДЕРДІҢ КӨБЕЙЮІ ШАҒЫН
ЖӘНЕ ОРТА КӘСПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫНА ӘСЕРІ**

Тулеева.Ф.М., Китапова К.З.....127

**COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS
DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN AND UZBEKISTAN (2018-2024)**

Omarova K. T., Bakyt B. H.....131

ВЕНЧУРЛЫҚ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ПРОЦЕССИ

Сарсембаева М.Ж., Китапова К.....136

**ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ВЗНОСЫ РАБОТОДАТЕЛЯ:
ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ**

Социалова Д. Б., Барышева С.К.....141

RISK ANALYSIS, RISK ASSESSMENT AND BUSINESS INSURANCE

Abdybaeva A.A.....145

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР ТРАНСМИССИОННЫХ КАНАЛОВ
ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ**

Хайрулла А.А., Сейтказиева А.М.....160

**АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІН ЦИФРЛАНДЫРУДА САЛАЛЫҚ
ЕРЕКШЕЛІГІНІҢ МАҢЫЗЫ**

Шегір F. Б.....164

**ҰЙЫМНЫҢ ТАБЫСТАРЫН, ШЫҒЫСТАРЫН ЖӘНЕ ҚЫЗМЕТІНІҢ
ҚАРЖЫЛЫҚ НӘТИЖЕЛЕРІН ТАЛДАУ**

Турғанбай Ә.С., Кулахмедова Г.Т.....169

РАСЧЕТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Хмельницкая В.Д., Айткурмашева Ж.....173

КӘСПОРЫНДАҒЫ ЕҢБЕКАҚЫНЫҢ ЕСЕБІ МЕН ТАЛДАУЫ

Ықылас А.Қ., Умитбаева Ж.А.....176

**АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ФИНАНСОВОЙ
УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Талас А.А., Тажибаев С.Д., Танатова С.О.....180

**ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЕСЕП ПЕН
АУДИТТІҢ ЭЛЕКТРОНДЫҚ ДЕРЕКТЕРІ**

Жантаева Г. М., Саркулова Ж.Ж., Айтбаева Д. Т. - Ш.....187

**БАНКТІҢ РЕСУРСТЫҚ ПОТЕНЦИАЛЫНЫҢ ПАССИВТІ
ОПЕРАЦИЯЛАРЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ**

Асқар Б., Қонарбай Ұ.....192