



ALMA
ALMATY MANAGEMENT
UNIVERSITY
— Powered by —
Arizona State University



**«ЖАҢАНДЫҚ ҚАЙТА ҚҰРУЛАР МЕН
ТУРБУЛЕНТТІЛІК ЖАҒДАЙЫНДА
ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ
ТҰРАҚТЫ ДАМУЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ»**

ұлттық теңгеге арналған халықаралық
ғылыми-практикалық конференциясының

МАТЕРИАЛДАРЫ

2022 жылғы 14 қараша

МАТЕРИАЛЫ

международной научно-практической конференции,
посвященной национальной тенге

**«ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ
И ТУРБУЛЕНТНОСТИ»**

14 ноября 2022 года

MATERIALS

of the International scientific
and practical conference dedicated to the national tenge

**«FORMATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF THE NATIONAL ECONOMY
OF KAZAKHSTAN IN THE CONTEXT
OF GLOBAL TRANSFORMATIONS AND TURBULENCE»**

November 14, 2022

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ЖОҒАРЫ БІЛІМ МИНИСТРЛІГІ
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
MINISTRY OF SCIENCE AND HIGHER EDUCATION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN
АЛМАТЫ МЕНЕДЖМЕНТ УНИВЕРСИТЕТІ
АЛМАТЫ МЕНЕДЖМЕНТ УНИВЕРСИТЕТ
ALMATY MANAGEMENT UNIVERSITY



«ЖАҒАНДЫҚ ҚАЙТА ҚҰРУЛАР МЕН ТУРБУЛЕНТТІЛІК
ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ
ТҰРАҚТЫ ДАМУЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ»
ұлттық теңгеге арналған халықаралық
ғылыми-практикалық конференциясының материалдары

2022 жылғы 14 қараша

Материалы международной научно-практической конференции,
посвященной национальной тенге
«ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ
И ТУРБУЛЕНТНОСТИ»

14 ноября 2022 года

«FORMATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF THE NATIONAL ECONOMY OF KAZAKHSTAN IN THE CONTEXT
OF GLOBAL TRANSFORMATIONS AND TURBULENCE»
Materials of the International scientific and practical conference dedicated
to the national tenge

November 14, 2022

УДК 338 (574)
ББК 65.9 (5Каз)
Ж 35

Организационный комитет:

Шакбутова А.Ж., к.э.н., ассоциированный профессор
Школы экономики и финансов AlmaU

Жакупова А.А., старший преподаватель Школы экономики и финансов AlmaU

Редакционная коллегия:

Исахова П.Б., д.э.н., профессор,

Декан Школы экономики и финансов AlmaU,

Шакбутова А.Ж., к.э.н., ассоциированный профессор,

Программ лидер ОП «Финансы AlmaU»,

Досманбетова А.С., к.э.н., ассоциированный профессор,

Программ лидер ОП «Учет и Аудит» AlmaU,

Болуспаев Ш.А., к.э.н. ассоциированный профессор,

Программ лидер ОП «Бизнес аналитика и Экономика» AlmaU,

Джаксыбекова Г. Н., д.э.н., профессор ОП «Финансы» AlmaU.,

Баяхметова А.Т., д.э.н., профессор ОП «Финансы» AlmaU,

Тютюнникова М.В., к.э.н., ассоциированный профессор

ОП «Бизнес аналитика и Экономика» AlmaU

Серікқызы А., PhD, Главный менеджер информационно – ресурсного управления.

*Все статьи прошли проверку на уникальность текста в системе StrikePlagiarism
Сборник материалов Международной научно-практической
конференции молодых ученых, докторантов, магистрантов,
студентов, научных сотрудников, преподавателей вузов, ученых России, Индии.*

Ж 35 **Жаһандық** қайта құрулар мен турбуленттілік жағдайында Қазақстанның ұлттық экономикасының тұрақты дамуын қалыптастыру: ұлттық валюта – Тенге күніне арналған халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының материалдары / Материалы международной научно-практической конференции, посвященной Дню национальной валюты – Тенге: Формирование устойчивого развития национальной экономики Казахстана в условиях глобальных трансформаций и турбулентности / Formation of Sustainable Development of the National Economy of Kazakhstan in the Context of Global Transformations and Turbulence: Materials of the International scientific and practical conference dedicated to the Day of the national currency – Tenge.. 14 ноября 2022 г. – Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2023 – С. 100.

ISBN 978-601-08-3064-6

Публикуемые материалы представлены в авторской редакции. В статьях участников конференции рассмотрены всестороннее обсуждение современных вызовов и актуальных проблем устойчивого развития финансового рынка и экономики Казахстана в условиях глобальных изменений и рисков.

Материалы сборника могут быть использованы научными работниками, студентами, магистрантами.

**УДК 338 (574)
ББК 65.9 (5Каз)**

СОДЕРЖАНИЕ

Исахова П.Б. Вступительное слово д.э.к., профессор	4
Әбдіманап А.А. Бухгалтерлік ақпараттық жүйелерді пайдалану кезінде есептілік сапасын арттыру	5
Ганиев А., Мынбаев А. «Анализ финансового состояния и финансовых результатов по производству автомобилей Hyundai»	8
Жамшит А.М. Оценка конкурентоспособности банка и пути ее повышения	13
Жұмаш Б.Н. Экологический маркетинг в формировании благоприятного имиджа компании	17
Зейнуллина А.Ж., Алтынбекова Ж.С. Жаһандық қайта құрулар мен турбуленттілік жағдайында қазақстанның ұлттық экономикасының тұрақты дамуын қалыптастыру	21
Майсанова Р.Р., Ережепова А.А. Қазақстан экономикасының тұрақты дамуындағы халықтың өмір сапасын жақсартудың стратегиялық бағыттары	25
Мақсұт Б.Е. Денсаулық сақтау менеджменті саласында кадр ресурстарын даярлауды болжау және жетілдіру	29
Мукатай А.С., Даимбекова А.А. Антикризисное управление банком	33
Муратова А.М. Басқарушылық шешімдерді қабылдауды іске асыруды жетілдіру жолдары	36
Сариев Д., Исахова П.Б. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях инфляции	39
Сапарбек С.Г. Основные методы оценки инвестиционных проектов в банковском риск-менеджменте	44
Тешербай А., Латифи О. Ценовая политика и инфляционные процессы: причинно-следственные связи	48
Турусбеков Е.Е. Кәсіби дайындық процесінде коммерциялық құрылым жетекшілерінің көшбасшылық қасиеттерін дамыту	51
Тұхтасинов Т.И. Нарықтың қазіргі заман даму сатысында өндірісті басқару және ұйымдастыру	54
Абилкасымов Т. Advisor to the Chairperson at The Agency of the Republic of Kazakhstan for Regulation and Development of Financial Market & GARP Ambassador – Презентация	57
Боранбаева А.К. MBA, Cert CII, Member of Chartered Insurance Institute	64
Dr. Shaveta Sachdeva. Assistant Professor School of Management & Liberal Studies	69
Загидуллина О. Директор по M&A и исследованиям рынка компании Baker Tilly Qazaqstan Advisory	73
Молдабекова А. Вице-президент Департамента по работе с крупными клиентами АО JusanInvest	79
Harshita Jha, Assistant Professor (Psychology), The NorthCap University, India	83
Тенизов Р. Заместитель Председателя Правления, член Правления АО «Банк Центр Кредит»	86
Цалюк А. Заместитель Председателя Правления АО «KASE»	92

ПРИВЕТСТВИЕ ДЕКАНА ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

Уважаемые студенты, магистранты, докторанты!

Дорогие друзья!

AlmaU стал партнером Университета штата Аризона (Arizona State University), для предоставления предпринимательского и инновационного высшего образования мирового класса в Казахстане.

Особенностями подготовки специалистов Школы экономики и финансов являются: содержательный апгрейд контента дисциплин – обогащённый контентом ASU, междисциплинарный подход к составлению учебных программ; усиленный исследовательский компонент – методология выявления экономических проблем и поиска их решений – за счет прикладных исследований; участие в проектах; развитие предпринимательства как основного элемента экономической модели; интернационализация образования, заключающаяся в увеличенном объеме языковой подготовки.

Школа старается учитывать при подготовке квалифицированных специалистов все грани бизнеса – от генерации бизнес-идеи до разработки эффективной и полной экономической модели, от вопросов учета себестоимости производства до проблем инвестирования прибыли, от основ предпринимательства до сложнейших управленческих решений.

За последние несколько лет мы существенно расширили перечень предлагаемых программ, укрепили связи с бизнесом и международные контакты. К услугам наших студентов, магистрантов, докторантов широкая сеть зарубежных вузов-партнеров, в которых студенты могут пройти обучение по обмену или программам двойного диплома.

Наши студенты ОП «Учет и аудит» освобождаются (от зачетов) по 9 экзаменам Fundamental Levels квалификации ACCA

Магистрантам ОП «Финансы» созданы условия для подготовки к международным квалификационным экзаменам CFA.

Мы верим, что только вместе с Вами мы сможем добиться реальных и значимых результатов, главными из которых является Ваша профессиональная реализация и удовлетворение от работы, повышение качества жизни в нашей стране за счет экономического роста и социально-ответственной позиции бизнеса.

Мы сделаем все возможное, чтобы соответствовать вашим интересам, и желаем вам успехов в образовании и будущей карьере.

Декан ШЭФ П.Исахова

Әбдіманап А.А.

У-НП-2111 к-1 тобының магистранты
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

БУХГАЛТЕРЛІК АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІ ПАЙДАЛАНУ КЕЗІНДЕ ЕСЕПТІЛІК САПАСЫН АРТТЫРУ

Аннотация. Ақпараттық жүйелерді қолдану бүгінде бухгалтерлік есепті дамытудың қажетті шарты болып табылады. Жүйелерді енгізу кезінде туындайтын көптеген мәселелерді заманауи мамандар жақсы зерттейді және шешудің тиімді әдістері бар. Осы мәселелерді зерттеу және оларға алдын-ала дайындық енгізу процесін едәуір жеңілдетеді және жүйені одан әрі пайдалану тиімділігін арттырады. Сондықтан мақалада бухгалтерлік есеп процесінде ақпараттық жүйелерді қолдануға байланысты бірқатар проблемалар қарастырылады, сонымен қатар оларды одан әрі дамыту жолдары ұсынылады.

Кілттік сөздер: ақпараттық жүйелер, бухгалтерлік есеп, автоматтандырылған ақпараттық жүйе, ұйымдастырушылық факторлар, жұмыс сапасын арттыру.

Abdimanap A.A.

Master's student of the group U-NP-2111 K-1
Miras University, Shymkent, Kazakhstan

IMPROVING THE QUALITY OF REPORTING WHEN USING ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS

Annotation. The use of Information Systems today is a necessary condition for the development of accounting. Many of the problems that arise during the implementation of systems are well studied by modern specialists, and there are effective methods for solving them. The study of these issues and the introduction of preliminary preparation for them will greatly simplify the process and increase the efficiency of further operation of the system. Therefore, the article discusses a number of problems associated with the use of Information Systems in the accounting process, and also proposes ways for their further development.

Keywords: information systems, accounting, automated information system, organizational factors, improving the quality of work.

Бухгалтерлік есепте қалыптастырылатын ақпаратқа қойылатын талаптар бухгалтерлік есеп бойынша қолданыстағы заңнамалық және нормативтік құқықтық актілермен айқындалады, мынадай қағидаттармен айқындалады:

– сенімділік-бухгалтерлік есептілік есепті күнге экономикалық субъектінің қаржылық жағдайы, оның қызметінің қаржылық нәтижесі және есепті кезеңдегі ақша қаражаттарының қозғалысы туралы дұрыс және толық түсінік беруі керек;

– тұтастық – есептілікке тұтастай алғанда ұйым, сондай-ақ оның филиалдары, өкілдіктері және жекелеген баланстарға бөлінген өзге де бөлімшелер жүзеге асыратын барлық шаруашылық фактілер туралы деректерді енгізу;

– салыстырымдылық – бухгалтерлік баланстың, пайда мен залал туралы есептің мазмұны мен нысандарындағы тұрақтылықты және оларға бір есепті жылдан екіншісіне түсініктемелерді сақтау;

– реттілік-бухгалтерлік есептілікте алдыңғы (Алдыңғы) және есепті жылдар үшін онда келтірілген нақты көрсеткіш бойынша деректерді салыстыру қамтылуға тиіс;

– есепті кезең-1 қаңтардан 31 желтоқсанды қоса алғанда кезең қабылданады. Бухгалтерлік есепті жасау үшін есепті кезеңнің соңғы күнтізбелік күні есепті күн болып есептеледі;

– жеке бухгалтерлік есептілік – мүдделі пайдаланушылардың экономикалық субъектілер туралы сапалы, сенімді және салыстырмалы (пайдалы) ақпаратқа кепілді қол жеткізуін арттыру;

– басқарушылық бухгалтерлік есептілік-оны ұйымдастырудың және экономикалық басқару шешімдерін қабылдау үшін пайдаланудың озық тәжірибесін тарату, бірақ бұл Есептіліктің негізінен ішкі пайдаланушыларға арналуына байланысты проблемалы;

– шоғырландырылған қаржылық есептілік-өзара байланысты экономикалық субъектілер тобы қызметінің қаржылық жағдайы мен қаржылық нәтижесінің сипаттамасы;

– салықтық есептілік-салықтық және бухгалтерлік есеп ережелерінің жақындасуы негізінде оны қалыптастыруға кететін шығындарды азайту. Бухгалтерлік есепті сапалы дайындаудың кепілі-бухгалтерлік есеп бойынша ресейлік заңнамалық және нормативтік құқықтық актілерде (стандарттарда) көзделген нормалардың (талаптардың) практикада сақталуы.

Алайда, бухгалтерлік есепте және бухгалтерлік есепті жасау кезінде ұйымдардың практикалық қызметінде техникалық және әдістемелік қателіктер, сондай-ақ пайдаланушылар үшін Есеп және есеп беру ақпаратының сапасын, демек пайдалылығын төмендететін заңсыз әрекеттер (теріс пайдалану және бұрмалау) жиі кездеседі.

Сонымен қатар, бухгалтерлік есепте абсолютті дәлдікке қол жеткізу іс жүзінде мүмкін емес екенін есте ұстаған жөн, өйткені ол тиісті факторларға байланысты: субъективтілік, белгісіздік, арифметикалық қателік және т.б. бухгалтерлік есептегі қателіктер экономикалық субъектілердің тәжірибесінде белгілі бір шектерде орын алуы мүмкін (маңызды емес) және рұқсат етілген болып саналады.

Бүгінгі таңда ресейлік және халықаралық тәжірибеде белгілі бухгалтерлік есеп пен есептіліктегі бұрмаланулардың негізгі түрлері (әдістері, әдістері) – бұл бухгалтерлік ақпараттың қателіктері, жамылғылары және бұрмалануы.

Бухгалтерлік есеп пен бухгалтерлік есептегі қателік – бұл ұйымның бухгалтерлік есебінде және (немесе) бухгалтерлік есептілігінде шаруашылық қызмет фактілерінің дұрыс көрсетілмеуі [1].

Қателер, атап айтқанда, ұйымның бухгалтерлік есебі мен есеп саясаты бойынша заңнаманы және (немесе) нормативтік құқықтық актілерді дұрыс қолданбау, есептеулердегі дәлсіздіктер, шаруашылық қызмет фактілерін дұрыс жіктемеу немесе бағалау, бухгалтерлік есептілікке қол қойылған күні қолда бар ақпаратты тиісінше пайдаланбау және т. б. салдарынан болуы мүмкін.

Бұл жағдайда қате маңызды немесе маңызды емес болуы мүмкін.

Бір есепті кезеңдегі жеке немесе басқа қателіктермен бірге осы есепті кезеңде жасалған бухгалтерлік есеп негізінде пайдаланушылар қабылдаған экономикалық шешімдерге әсер етуі мүмкін қателік маңызды болып табылады.

Ұйымның қаржылық жағдайы мен қаржылық нәтижелеріне және пайдаланушылар қабылдаған басқару шешімдеріне әсер етпейтін қате маңызды емес. Әрбір ұйым қатенің маңыздылығын олардың шамасына немесе бухгалтерлік есептің тиісті бабының (баптарының) сипатына қарай дербес айқындайды.

Жеке Бухгалтерлік есеп Бухгалтерлік есеп әдісінің элементі ретінде екі функцияны орындайды: ақпараттық және бақылау.

Бір жағынан, ол шаруашылық жүргізуші субъект қызметінің қаржылық жағдайы мен қаржылық нәтижесін сипаттайды.

Екінші жағынан, ол әр есеп циклі аяқталған кезде бухгалтерлік есеп деректерінің дұрыстығы мен дәлдігін жүйелі бақылауды қамтамасыз етеді. Осыған байланысты барлық шаруашылық жүргізуші субъектілер әрбір есепті кезең үшін жеке бухгалтерлік есептілік жасауы тиіс.

Жеке бухгалтерлік есептілік:

– шаруашылық жүргізуші субъект қызметінің түпкілікті қаржылық нәтижесін – таза пайданы (залалды) анықтауға және оны меншік иелері арасында бөлуге;

– қадағалау органдарына ұсынуға;

– шаруашылық жүргізуші субъектілердің банкроттық белгілерін анықтауға; статистикалық байқаудың және макроэкономикалық көрсеткіштердің бірыңғай мемлекеттік базасын қалыптастыруға;

– шаруашылық жүргізуші субъектіні басқаруда, сот ісін жүргізуде және салық салу кезінде пайдалануға арналған. Оны басқа мақсаттарда да қолдануға болады.

Жеке бухгалтерлік есептілік саласындағы басты міндет мүдделі пайдаланушыларға шаруашылық жүргізуші субъектілер туралы сапалы, сенімді және салыстырмалы дербестендірілген ақпаратқа кепілді қол жеткізуді қамтамасыз ету болып табылады.

Бұл мәселені шешу үшін жеке бухгалтерлік есепті ХҚЕС негізінде жасалған ресейлік стандарттар бойынша жасау қажет. Болашақта жинақталған тәжірибені ескере отырып, шаруашылық жүргізуші субъектілердің белгілі бір шеңберінің тікелей ХҚЕС бойынша (Ресей стандарттарының орнына) жеке Бухгалтерлік есеп беру мүмкіндігін бағалау ұсынылады [2].

Кейбір жағдайларда ресейлік стандарттарда бухгалтерлік есепте ақпаратты қалыптастыру мен ұсынудың бірнеше балама тәсілдері қарастырылуы мүмкін. Алайда, әр түрлі шаруашылық жүргізуші субъектілердің бухгалтерлік есептерінің салыстырмалылығын арттыру үшін мұндай жағдайлардың саны шектеулі болуы керек және болашақта оны тұрақты түрде азайту керек.

Ресейлік стандарттар шаруашылық жүргізуші субъектілердің жекелеген санаттары жеке бухгалтерлік есепте ашылған ақпараттың әртүрлі көлемін қамтамасыз ете алады, атап айтқанда жеңілдетілген бухгалтерлік есепті жасауға болады.

Шоғырландырылған қаржылық есептілік бухгалтерлік есептің бір түрі ретінде бақылау қатынастарына негізделген шаруашылық жүргізуші субъектілер тобының қаржылық жағдайы мен қаржылық нәтижесін сипаттауға арналған.

Шоғырландырылған қаржылық есептілік тек ақпараттық функцияны орындайды және мүдделі сыртқы пайдаланушыларға ұсынылады. Бұл есептілік осы пайдаланушылардың экономикалық шешімдер қабылдауы үшін қаржылық ақпараттың негізгі көздерінің бірі болуға тиіс.

Шоғырландырылған қаржылық есептілік саласындағы басты міндет мүдделі пайдаланушыларға шаруашылық жүргізуші субъектілер тобы туралы сапалы, сенімді және салыстырмалы ақпаратқа кепілді қол жеткізуді қамтамасыз ету болып табылады. Бұл міндетті шешу үшін ҚЕХС бойынша шоғырландырылған қаржылық есептілікті міндетті түрде жасау, сондай-ақ міндетті аудит және оны жариялау қажет [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Бухгалтерский учет. Учебник / Под ред. Бабаева Ю.А., Бобошко В.И. – М.: Юнити, 2017. – 1279 с.
2. Бухгалтерский учет и анализ (для бакалавров): учебное пособие / Под ред. Костюкова Е.И. – М.: КноРус, 2018. – 416 с.
3. Агеева, О.А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – Люберцы: Юрайт, 2016.

Ганиев Амир, Мынбаев Арифжан
Научный руководитель: **Өмір А.С.**
Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПО ПРОИЗВОДСТВУ АВТОМОБИЛЕЙ HYUNDAI

Аннотация. В данном исследовании представлен анализ финансового состояния и финансовых результатов по производству автомобилей Hyundai в Казахстане, а также был приведен сравнительный анализ финансовых показателей Hyundai и главного конкурента на рынке – Chevrolet. В ходе исследования были выявлены и изучены внутренние и внешние показатели: чистая прибыль компании, средства образовавшиеся в результате переоценки основных средств, резервный фонд, материальная помощь и капитализация основной организации. Также, вычислена организация работы по производству автомобилей, изучен расчет количества оборудования и формирование собственного капитала. Выводом, которых можно подтвердить динамично развивающуюся индустрию автомобилестроения и активный рост производства и продаж Hyundai Trans Kazakhstan.

Ключевые слова: машиностроение, автомобильная промышленность, автомобилестроение, финансовый анализ, Hyundai Motor Company.

Annotation. This study provides an analysis of the financial condition and financial results of the production of Hyundai cars in Kazakhstan, as well as a comparative analysis of the financial performance of Hyundai and the main competitor in the market – Chevrolet. In the course of the study, internal and external indicators were identified and studied: the company's net profit, funds generated as a result of the revaluation of fixed assets, a reserve fund, material assistance and capitalization of the main organization. Also, calculated the organization of work on the production of cars, we studied the calculation of the amount of equipment and the formation of equity. The conclusion of which can confirm the dynamically developing automotive industry and the active growth of production and sales of Hyundai Trans Kazakhstan.

Keywords: mechanical engineering, automotive industry, automotive industry, financial analysis, Hyundai Motor Company.

Аннотация. Бұл зерттеуде Hyundai автокөліктерінің Қазақстандағы өндірісінің қаржылық жағдайы мен қаржылық нәтижелеріне талдау, сондай-ақ Hyundai және нарықтағы негізгі бәсекелес – Chevrolet-тің қаржылық көрсеткіштерінің салыстырмалы талдауы қарастырылған. Зерттеу барысында ішкі және сыртқы көрсеткіштер анықталып, зерттелді: кәсіпорынның таза пайдасы, негізгі қорларды қайта бағалау нәтижесінде пайда болған қаражаттар, резервтік қор, материалдық көмек және негізгі ұйымды капиталдандыру. Сондай-ақ, біз автомобильдерді өндіру бойынша жұмыстарды ұйымдастыруды есептейміз, жабдықтардың көлемін есептеу мен меншікті капиталдың қалыптасуын зерттейміз. Оның қорытындысы серпінді дамып келе жатқан автомобиль өнеркәсібін және Hyundai Trans Kazakhstan өндірісі мен сатылымының белсенді өсуін растай алады.

Түйін сөздер: машина жасау, автомобиль өнеркәсібі, қаржылық талдау, Hyundai Motor Company.

Введение

Сегодня казахстанское автомобилестроение входит в перечень 12 приоритетных направлений индустриального развития несырьевых отраслей и подлежит последовательной государственной поддержке (Primeminister, 2020). Следовательно, машиностроение является одной из динамично развивающихся отраслей обрабатывающей промышленности Казахстана. Актуальностью данного исследования заключается в изучении перспектив индустриальной зоны Hyundai Trans Kazakhstan, так как формирование и развитие кластера предприятий вокруг завода будет способствовать развитию экономики страны, более того, созданию новых рабочих мест и развитию и подготовке специалистов в области машиностроения. Кроме того, правительство Казахстана приняло меры по стимулированию отрасли, такие как льготы, по НДС, меры по поддержке экспорта продукции, что значительно повлияет на стремительное развитие и узнаваемость бренда. Однако есть глобальные проблемы в этой отрасли. А именно проблема утилизации и переработки, устаревших автомобилей, что также характерно влияет на индустрию в целом (Azkurs, 2020).

Точкой исследования данной статьи является анализ финансового состояния и финансовых результатов официального дистрибьютора корейской компании Hyundai Motor Company на территории Казахстана – Hyundai Trans Kazakhstan. Благодаря финансовому анализу мы изучим внутренние и внешние показатели: чистую прибыль компании, средства образовавшиеся в результатах переоценки основных средств, резервный фонд, материальную помощь и капитализацию основной организации. Также, вычислим организацию работы по производству автомобилей, изучим расчет количества оборудования и формирование собственного капитала и также будет представлено сравнение с конкурирующей организацией.

Литературный обзор

Рассматривая автомобильную промышленность как определение, Интернет-ресурс «Академик» поясняет: Автомобильная промышленность (автомобилестроение) – отрасль, в основном производящая безрельсовые транспортные средства с двигателями внутреннего сгорания (ДВС) (Академик, 2022).

Исторически автомобильная промышленность как отрасль машиностроения зародилась во Франции и Германии в 80-х и 90-х годах 19 века и распространилась на Великобританию, Австро-Венгрию (Богемию), Италию, США, Италию в конце 19-го и начало 20 века, началось в Бельгии, Канады, Швейцарии и Швеции в связи с механизацией наземного железнодорожного транспорта (преимущественно военного) и объективной общественной потребностью в переносе мышечной силы животных и людей из этой области человеческой деятельности (Vuzlit, 2021).

Однако казахстанское машиностроение создавалось в послереволюционный период, главным образом в годы Второй мировой войны, на базе оборудования, эвакуированного из западно– и центрально-европейских частей России и Украины. На сегодняшний день в Казахстане производятся автомобили всех категорий. В стране собирается 167 моделей автомобилей, в том числе 39 легковых и 22 мировых бренда (Strategy2050, 2022). Что касается производства коммерческих автомобилей, КамАЗ стал первым крупным производителем, пришедшим в Казахстан в 2005 году. С тех пор такие бренды, как Daewoo, Hyundai, IVECO и ANKAI, открыли производственные мощности (Primeminister, 2020 г.). Hyundai Trans Kazakhstan (дочерняя компания «Астана Моторс») является стратегическим объектом развития отечественного автопрома, что позволит насытить казахстанский рынок новыми автомобилями и обеспечить экспорт в страны СНГ (Hyundaiplant, 2022). По данным Казахстанской ассоциации автобизнеса (АКАБ), производство в Республике Казахстан в январе 2020 года превысило прошлогодний показатель на 81,9%, а в стоимостном выражении увеличилось на 71% до 35 845 млн тенге (Strategy2050, 2022). С 2020 года в Казахстане начато производство более 10 новых моделей автомобилей. В краткосрочной перспективе планируется довести общий выпуск автопрома до 100 000 единиц, из которых 10 000–15 000 будут экспортироваться в такие страны, как Россия, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан, Беларусь и Азербайджан.

С точки зрения тенденций мирового автомобилестроения в 21 веке, в том числе и в Японии, можно отметить улучшение экологических и экономических показателей двигателей внутреннего сгорания, создание гибридных систем, повышение уровня безопасности, улучшение ходовых качеств и «интеллектуализация» всего автомобиля, трансформация» (NinaAz, 2021). В последние два десятилетия 21 века наблюдается растущая тенденция к использованию гибридных и полностью электрических транспортных средств, особенно в США (Tesla и «большая тройка») и Китае (например, BYD).

Методы

Основополагающим для предпринимаемого исследования является метод анализа финансового состояния и финансовых результатов по производству автомобилей Hyundai, включающий финансовые инструменты, ресурсы и механизмы такие как: анализ внешних и внутренних экономических показателей Hyundai Trans Kazakhstan, анализ организации работы по производству автомобилей с помощью определения типа производства по коэффициенту серийности, расчет количества оборудования с помощью формулы коэффициента загрузки оборудования и анализа формирования собственного капитала путем расчёта по формуле (собственный капитал = активы – кредиторы).

Результаты

1.1 Анализ экономических показателей

С момента открытия заводского комплекса 15 октября 2020 года Hyundai как бренд стал лидером на отечественном автомобильном рынке. Таким образом, только в 2020 году совокупные продажи автомобилей через дилеров в Казахстане достигли 17 857 единиц (Forbes, 2021). Общий объем инвестиций в проект на 30% осуществляется за счет собственных средств «Астана Моторс», а остальные 70% – за счет кредитов АО «Банк Развития Казахстана» и АО «Фонд развития промышленности». На запуск метода «Малый узел» производства автомобилей Tucson и Accent затрачено дополнительно 2,5 млрд тенге. Это было сделано полностью за счет средств компании, без привлечения кредитов. А общий объем инвестиций составил 28 млрд тенге (Астана Моторс, 2021 г.).

К 2022 году компания будет выпускать 45 000 автомобилей, 40% из которых будут автомобили Accent, 25% – Tucson, а остальные – другие модели. Кроме того, 70% от общего количества автомобилей, произведенных

«Астана Моторс», будет реализовано на рынке Казахстана и 30% будет поставлено в страны СНГ. Компания планирует увеличить экспорт в страны ЕАЭС до 10% от своей продукции. Завод подписал контракт на поставку техники в Киргизию, ведутся переговоры о поставках в Украину. Со временем география экспорта будет расширяться (Астана Моторс, 2022 г.).

В дальнейшем в индустриальной зоне Алматы будет сформирован кластер компаний, центром которого станет завод Hyundai Trans Kazakhstan. Это придаст импульс развитию экономики страны, созданию новых рабочих мест и подготовке специалистов в области машиностроения (Астана Моторс, 2022).

1.2 Организация по производству автомобилей

Для определения типа производства необходимо вычислить такт выпуска изделия и средне штучно-калькуляционное время.

Были использованы следующие формулы:

Такт выпуска изделия

$$\tau = \frac{F_D \cdot 60}{N}$$

$$\tau = \frac{4015 \cdot 60}{7392} = 32,6 \text{ мин.}$$

Таблица 1.1

Маршрутно-технологическая карта

№ п/п	Наименование операций	$t_{шт.}$, ч.	$t_{п.з.}$, ч.	$t_{шт.к.}$, мин.
1	Производство автомобиля	3,5	1	17.14
2	Покраска пластиковых деталей	60	1	1
3	Сварка деталей	20	2	0.17
Итого: штучно-калькуляционное время				6.10
Примечание: составлено авторами				

Штучно-калькуляционное время на каждой операции находим по формуле, мин.:

$$t_{шт.к} = t_{шт} \cdot n_{шт.к} + t_{п.з.}$$

$$t_{шт.к} = 32,6 \cdot 2 + 0,17 = 65,37$$

Коэффициент серийности определим по формуле:

$$K_{сер.} = \frac{\tau}{t_{шт.к.ср.}}$$

массовое производство.

$$K_{сер.} = \frac{32,6}{18,31} = 1,78$$

Таблица 1.2

Количество оборудования и коэффициент его загрузки

№ пп	Наименование операций	t _{шт.к.} , мин.	C _р , шт.	C _{пр.} , шт.	K _{з.о.}
1	Производство автомобиля	17,14	0,53	1	0,53
2	Покраска пластиковых деталей	1	0,03	1	0,03
3	Сварка деталей	0,17	0,007	1	0,007
Итого:				3	0,567
Средний коэффициент загрузки оборудования					0,189
Примечание: составлено авторами					

1.3 Формирование собственного капитала

Собственный капитал обычно рассчитывается по формуле:

Собственный капитал = активы – обязательства кредиторы.

Собственный основной капитал (СОК) СОК = ВОА – ДО

ВОА – внеоборотные активы

ДО – долгосрочные обязательства

$$СОК = 312700000 - 291000000$$

$$СОК = 21700000$$

1.4 Сравнительный анализ Hyundai и Chevrolet

Основным конкурентом Hyundai в Казахстане является Chevrolet. По данным Казахстанской ассоциации автомобильного бизнеса, продажи Chevrolet выросли на 4697% (Spot.uz, 2021). Hyundai – второй лучший бренд, а Accent – третья лучшая модель. Цены на кобальт варьируются от 4,7 млн тенге до 5 млн тенге в зависимости от состава (Newauto.kz, 2021). Всего в Казахстане в 2021 году зарегистрировано 128,7 тыс. транспортных средств в возрасте до двух лет. Из них на Chevrolet и Rayvon приходилось 23%, или 31 000 единиц. Численно он вырос на 44% в годовом исчислении (Spot, 2022). Hyundai владел 20% долей (25 000 единиц), но был оттеснен на второе место под давлением Chevrolet. В прошлом году лидерами рынка были корейские бренды (Spot, 2022). С долей рынка 29% Chevrolet (3 094 единицы) вошел в десятку ведущих брендов в июле, за ней следует Hyundai (2 012 единиц). (доля 18,9%), Kia Motors на третьей позиции за последние два месяца – 1216 единиц. (kz.kursiv.media, 2021). Из чего можно сделать вывод, что хоть Hyundai идет вслед за Chevrolet по финансовым показателям, можно заметить особую популярность и динамичное развитие Hyundai Trans Kazakhstan.

Выводы и обсуждения

Своевременный анализ финансового положения компании необходим для успешного управления корпоративными финансами. Он характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования активов и конечный результат деятельности. Грамотный анализ помогает выявить и устранить недостатки в финансовой части деятельности и определить

ресурсы для улучшения финансового положения предприятия. Это и его платежеспособность, не менее важная. Также были определены рекомендации и меры по улучшению финансового положения предприятия.

Запустить и запустить продажи всего модельного ряда для продажи в Туркестане, наладить поставку и запасные части для всего модельного ряда автомобилей, повысить производительность предприятий (купить рекламу у известных блогеров страны), заводов, в сотрудничестве с мировых брендов одежды.

В исследовании были представлены и проанализированы все аспекты финансовой части Hyundai Trans Kazakhstan. А также предложены скромные рекомендации. Можно сделать вывод, что данная автопромышленность Казахстана на примере Hyundai прибыльна и на данном этапе активно прогрессирует на рынке.

Список использованной литературы

1. Как развивается автомобильная промышленность Казахстана. (n.d.). Как Развивается Автомобильная Промышленность Казахстана. Retrieved November 20, 2022, from <https://strategy2050.kz/ru/longreads/kakrazvivaetsyaavtomobilnayapromyshlenostkazakhstana>
2. О компании – Hyundai. (n.d.). Hyundai. Retrieved November 20, 2022, from <https://hyundaitrucks.kz/about/>
3. Применение. (n.d.). Техническая Изоляция MISOT-FLEX. Retrieved November 20, 2022, from http://misot-flex.kz/areas_use
4. Автомобильная промышленность Казахстана в цифрах. (n.d.). Деловой Портал Капитал.Кз. Retrieved November 20, 2022, from <https://kapital.kz/economic/92602/avtomobil-naya-promyshlennost-kazakhstana-v-tsifrakh.html>
5. Аканов. (2021, September 2). С казахским акцентом: как устроен новый завод автомобилей в Алматы. www.forbes.kz. Retrieved November 20, 2022, from https://forbes.kz/photostory/s_kazahskim_aktstentom_1630550514/
6. «АСТАНА МОТОРС» УГЛУБЛЯЕТ ЛОКАЛИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ HYUNDAI – Astana Motors. (2021, August 19). Astana Motors. Retrieved November 20, 2022, from https://astana-motors.kz/ru/news/astana_motors_uglublyet_lokaliz
7. S. (2022, February 11). Chevrolet стал лидером казахского авторынка, обогнав Hyundai и LADA. Spot – Деловое Издание Узбекистана. Retrieved November 20, 2022, from <https://www.spot.uz/ru/2022/02/11/cars-kz/>
8. Продажи новых автомобилей в Казахстане выросли на 42% за год – 11.08.2021 – Kursiv Media Казахстан. (2021, August 11). Kursiv Media Казахстан. Retrieved November 20, 2022, from <https://kz.kursiv.media/2021-08-11/prodazhi-novykh-avtomobiley-v-kazakhstane-vyrosli-na-42-za-god/>

¹Жамшит А.М., ²Серикбаева Ж.Д.

¹Образовательная программа: «Финансы», магистрант 1 курса

²Научный руководитель: к.э.н., доцент

Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Аннотация: В данной статье представлены данные оценки конкурентоспособности банка и пути ее повышения в Казахстане. Проведена классификация оценки и анализа конкурентных преимуществ банка. Представлены данные по банкам Казахстана, их рейтинги и рассмотрены перспективы повышения конкурентоспособности банков.

Множество факторов влияют на уровень конкурентоспособности коммерческого банка как во внешней среде, так внутри банка. Они возникают на макро– и микроуровнях, начиная от степени интегрированности страны в мировой рынок финансов и до качества менеджмента внутри самого банка. В конце статьи сделан вывод.

Ключевые слова: конкуренция, сбалансированная система показателей, банковский сектор, конкурентоспособность, Национальный банк РК, банк.

БАНКТИҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН БАҒАЛАУ ЖӘНЕ ОНЫ АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Аннотация: Бұл мақалада банктің бәсекеге қабілеттілігін бағалау және оны Қазақстандағы жақсарту жолдары туралы мәліметтер берілген. Банктің бәсекелестік артықшылықтарын бағалау және талдау классификациясы жүргізілді. Қазақстан банктері туралы деректер, олардың рейтингтері көрсетіліп, банктердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру перспективалары қарастырылды.

Коммерциялық банктің сыртқы ортада да, банк ішінде де бәсекеге қабілеттілік деңгейіне көптеген факторлар әсер етеді. Олар елдің әлемдік қаржы нарығына интеграциялану дәрежесінен бастап банктің өз ішіндегі басқару сапасына дейін макро және микро деңгейде пайда болады.

Түйінді сөздер: бәсеке, теңгерімді көрсеткіштер жүйесі, банк секторы, бәсекеге қабілеттілік, Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі, банк.

ASSESSMENT OF THE BANK'S COMPETITIVENESS AND WAYS TO IMPROVE IT

Abstract: This article presents data on assessing the competitiveness of a bank and ways to improve it in Kazakhstan. The classification of evaluation and analysis of the bank's competitive advantages has been carried out. The data on the banks of Kazakhstan, their ratings are presented, and the prospects for increasing the competitiveness of banks are considered.

Many factors affect the level of competitiveness of a commercial bank both in the external environment and within the bank. They arise at the macro and micro levels, ranging from the degree of integration of the country into the global financial market and to the quality of management within the bank itself.

Key words: competition, balanced scorecard, banking sector, competitiveness, National Bank of the Republic of Kazakhstan, bank.

Введение

После перехода Республики Казахстан в рыночные отношения в экономике страны произошли большие изменения. Чаще всего эти изменения связаны с прояснением, а иногда и со сменой приоритетов, стимулов и факторов развития общества и страны.

Переход к рыночным отношениям положил начало конкуренции между банковскими организациями. Чтобы «выжить» среди конкурирующих организаций, банку необходимо обеспечить свою конкурентоспособность. Эта задача является главной стратегической задачей любой организации. Поскольку конкурентоспособность организации зависит от многих факторов, при решении этой проблемы можно выделить различные направления.

Чтобы обеспечить свою конкурентоспособность, банки стремятся осваивать новые формы бизнеса, новые виды услуг, благодаря которым они борются за каждого потребителя. Чтобы понять, как это сделать, организации требуется исследование рынка, сбор необходимой информации о нем для анализа, а затем на основе результатов анализа разрабатываются стратегии развития рынка.

1. Теоретическое обоснование

Подводя итоги 2022 года, можно прийти к выводу, что масштабная трансформация сектора начала давать результаты. Они представляли собой огромный разрыв между пятью крупнейшими банками по ряду показателей от остального рынка. В начале января 2022 года Халык Банк, ДБ Сбербанк, Kaspi bank, Отбасы банк и Jusan Bank вошли в ТОП-5 крупных БВУ. Данная пятерка банков так же успели «запустить и раскрутить» маркетинговые продукты на базе банковских продуктов. Правовое регулирование осуществляется законом, а именно Законом Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» [1]

Покинули топ-5 по сравнению с 2020 годом и сократили объем активов ForteBank и БанкЦентр-Кредит. [2].

Рассматривая и анализируя ключевые показатели развития национальной банковской системы за последние 6 лет, можно сделать выводы [3]. Основное развитие товарных маркетинговых продуктов направлено на формирование пути от «единого окна» большого ассортимента товаров, а так же помощь к быстрому доступу к увеличенному ассортименту через собственную доставку покупателю по конкурентным ценам.

Исторического максимума достигли активы БВУ по итогам года, они выросли в 37,6 трлн тенге. Кредитный портфель вырос на 27,9% при сохранении высокого кредитного качества: просроченные кредиты сократились как в относительном, так и в абсолютном выражении. А задержка платежей более чем на 90 дней на 3,3% стала самой низкой за последние 15 лет. [3]

Анализируя сложившуюся ситуацию в мировой экономике за последние годы, можно выявить сильную взаимосвязь работоспособности финансового и реального сектора [4]. Кризисные явления негативно сказываются на национальной экономике, причем нестабильность финансового сектора – один из главных факторов их распространения [5]. Нынешняя ситуация должна была привести к периоду преодоления кризиса, но из-за пандемии трудно делать выводы о каких-либо рецессионных процессах (в том числе и в Казахстане). Исходя из этого, изучение проблем конкурентоспособности банковской системы как основного элемента финансовой системы страны представляется весьма актуальным.

Одной из основных стратегических целей социально-экономического развития Казахстана является создание и поддержка конкурентоспособной банковской системы [6]. Сложность, динамичность и неопределенность социально-экономического состояния экономики Казахстана в общем создает значительное количество рисков, которые угрожают эффективному функционированию и развитию коммерческих банков.

Таким образом, актуальность исследования обусловлена необходимостью выявления основных факторов повышения конкурентоспособности коммерческих банков, способствующих позитивной динамике и оптимизации их деятельности [7].

Успешное развитие организаций финансового сектора экономики напрямую связано со степенью использования потенциала персонала и ростом производительности труда.

По данным сайта bizmedia.kz, который провел рейтинг банков Казахстана по показателю чистой прибыли за 4 месяца начала 2022 года (январь – апрель 2022 г.).

Лидером данного рейтинга стал «Народный банк Казахстана», его чистая прибыль составляет более 127 млрд. тенге. Второе место занимает «Kaspi», его прибыль за квартал составила более 74 млрд. тенге. На третьем месте расположился «Отбасы банк» с примерным доходом около 28 млрд. тенге.

Рейтинг банков Республики Казахстан по прибыли за период январь– апрель 2022 г. рассмотрим в таблице 1.

Рейтинг банков Казахстана по прибыли за период январь-апрель 2022 г.

Банк	Прибыль банка за период январь-апрель 2022
Халық банк	127 009 628
Каспий банк	74 726 930
Банк отбасы	28 157 113
Ситибанк	27 630 967
Береке банк (Сбербанк)	25 816 274
Джусан банк	17 758 004
Форте банк	15 199 502
БЦК	11 354 309
Альфа банк	10 294 798
Eurasian банк	9 188 120
Банк Home Credit	7 995 822
РВК	5 262 430
Altyn	4 965 363
China bank KZ	3 103 754
Chinese bank in Almaty	2 357 386
Freedom Finance Bank	2 304 034
Nur Bank	782 170
Al-Hilal	646 671
Shinhan	454 324
Zaman Bank	56 027
KZI Bank KZ	- 6 776 276
ВТБ Банк	-9 401 198

Состояние конкурентной среды, как мы уже не раз говорили, – имеет огромное значение для развития банковского сектора и экономики в целом.

Проведенный нами анализ показал, что на сегодняшний день среди факторов, определяющих состояние конкурентной среды в банковской деятельности, преобладают сдерживающие факторы, что в свою очередь может препятствовать эффективному функционированию и развитию банковского сектора. В связи с этим необходимо повернуть вектор действия факторов в сторону стимулирования.

В связи со сложившейся ситуацией необходимым является исключение привилегий и «особенных» отношений государства с отдельными игроками рынка банковских услуг [8].

Результаты

Таким образом, исследование повышения конкурентоспособности коммерческого банка позволило сделать следующие выводы:

1. В условиях динамично развивающихся рынков и острой конкуренции нефинансовая информация, основанная на оценке капитализации банка, приобретает все большее значение. В то же время лояльность клиентов, способность банка обеспечить их удержание, новейшие технологий и регламентации бизнес-процессов, мощный и квалифицированный персонал являются факторами нематериальных составляющих, которые имеют первостепенное значение и влияют на будущую конкурентоспособность банка.

2. ССП позволяют банку обеспечить стабильность и непротиворечивость своего развития, переводя стратегию в цели, показатели, нормы и инициативы по четырем компонентам: «Финансы» – каких показателей должен достичь банк, чтобы удовлетворить требования акционеров и кредиторов; «клиенты» – как они могут заинтересовать в привлечь клиентов и достичь необходимых финансовых результатов; «Внутренние бизнес-процессы» – какие внутренние стратегически важные процессы необходимо применять для удовлетворения потребностей клиентов; «Обучение и развитие» – за счет каких знаний, навыков, опыта, технологий можно повысить конкурентоспособность банка.

Конкурентоспособность коммерческого банка: оценка и анализ конкурентных преимуществ [9]. Организация может влиять только на внутренние факторы, которые находятся под контролем руководства организации. Работники повышают конкурентоспособность внутри организации.

Уровень конкурентоспособности страны и отрасли, открытость общества и рынков, налоговые и процентные ставки в стране и в регионах относятся к внешним преимуществам организации.

Далее мы рассмотрим проблемы повышения конкурентоспособности коммерческих банков.

В настоящее время рынок банковских услуг представляет собой сферу формирования спроса и предложения на банковские продукты с определенными трудностями, связанными с товарным типом денежно-финансовых отношений [10].

Стоит отметить, что роль банковской системы в укреплении экономической безопасности страны и процессах импортозамещения международных банковских услуг возрастает с каждым годом.

Все показатели национальной экономики прямо или косвенно связаны с конкурентоспособностью банковской системы, что делает ее универсальным инструментом для анализа и поиска решений по повышению конкурентоспособности Казахстана [11]. Также уровень конкурентоспособности национальной банковской системы зависит от развития промышленности и высокотехнологичных производств, а также благосостояния казахстанских граждан. [12].

Заключение

Будущее даже не за мобильными приложениями, созданными для того, чтобы банк мог появляться там, где это нужно клиенту. Развитие технологий достигает точки, когда банк в считанные секунды оценивает кредитное качество потребителя и предлагает ему решение. Чем умнее и быстрее банк это делает, тем больше у него клиентов. Если в 2020 году (без учета лидеров) конкуренция идет за самый быстрый и качественный переход на ИТ-решения, то в 2022 году банки, которым удалось быстро осуществить процесс, перешли к следующему шагу – расширению технологического функционала. В 2023 году им придется собирать информацию о клиентах, сосредоточившись на ее аналитике для создания персонализированных продуктов с использованием больших данных.

Таким образом, текущая ситуация для банковской системы и экономики Казахстана довольно нестабильна и претерпевает изменения, вызванные конкурентоспособностью внешними и внутренними политическими и экономическими изменениями. Стабильность банковской системы является главным атрибутом поддержания отношений между ведущими странами мира в период реконструкции мировой экономики.

Список использованной литературы:

1. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года №2444 О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.09.2022 г.)
2. Иманкулова Б.Б., Кулманова Ж. Конкуренция банков и стабильность финансовой системы – 29 Апрель 2015 <http://group-global.org/ru/publication/20613-konkurenciya-bankov-i-stabilnost-finansovoy-sistemy> (дата обращения: 30.11.2022)
3. Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК: официальный сайт. – Режим доступа: <http://stat.gov.kz>
4. Мухамедиев Б.М., Темербулатова Ж.С. Воздействие макроэкономических факторы конкурентоспособности национальных экономик // The Journal of Economics Исследования и управление бизнесом. – 2020. – Вып. 2(132). – С. 24-32.
5. Анализ банковского сектора республики Казахстан // Аналитическая служба рейтингового Агентства РФЦА. – Алматы. – 2016. – 27 с.
6. Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан по состоянию на 1 июня 2016 года // Национальный банк РК. – Алматы. – 2016. – 20 с.
7. Рейтинг банков Казахстана–2022 https://forbes.kz/leader/rejting_bankov_kazahstana_2022_1655065659/
8. Плохих Ю.В. Институциональные особенности развития небанковских кредитных организаций / Ю.В. Плохих, И.В. Самойличенко // Экономика сферы сервиса: проблемы и перспективы. Материалы V Всероссийской научно-практической конференции, ОмГТУ; под общ. ред. А.С. Полинского. – 2019. – С. 97-100
9. Малахов И.О. Проблемы конкурентоспособности региональных банков / И.О. Малахов, Р.Ш. Тимерханов // Вести научных достижений. Экономика и право. – 2020. – №3. – С. 116-119
10. Осиповская А. В. Особенности конкуренции на рынке банковских услуг / А.В. Осиповская // Молодой ученый. – 2018. – №51. – С. 259-262.4
11. Конкуренция на финансовом рынке Аналитический доклад // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/Content/Document/File/44303/20180607_report.pdf
12. Темирбекова А.Б., Ускеленова А.Т., Болуспаев Ш.А., Алдабергенов Н.А. Влияние интеграции на конкурентоспособность национальной экономики (на примере АПК) // ЕЭИ. – 2015. – №1(26).

Жұмаш Б.Н.

МН-НП-2111 к-1 тобының магистранты
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ В ФОРМИРОВАНИИ БЛАГОПРИЯТНОГО ИМИДЖА КОМПАНИИ

Аннотация. Экологиялық менеджмент жүйесі шеңберінде әлеуметтік-этикалық маркетинг тұжырымдамасына және оның негізгі құрамдас бөлігі – экологиялық маркетингке ерекше орын беріледі. Экологиялық маркетинг нақты тұтынушылар мен өндірушілердің мүдделерін қанағаттандырумен қатар, тұтастай алғанда қоғамның әлеуметтік-экономикалық және экологиялық мүдделерінің белгілі бір тепе-теңдігін сақтауға мүмкіндік беретін даму бағыттарын іздеуді және іске асыруды көздейді.

Кілттік сөздер: имидж, экологиялық менеджмент, экологиялық маркетинг, әлеуметтік-этикалық маркетинг, тұтынушы, өндіруші.

Zhumash B.N.

master's student of the group MN-NP-2111 K-1
Miras University, Shymkent, Kazakhstan

ENVIRONMENTAL MARKETING IN THE FORMATION OF A FAVORABLE IMAGE OF THE COMPANY

Annotation. Within the framework of the Environmental Management System, a special place is given to the concept of socio-ethical marketing and its main component – environmental marketing. Environmental marketing, in addition to satisfying the interests of specific consumers and producers, involves the search and implementation of development directions that allow maintaining a certain balance of socio-economic and environmental interests of society as a whole.

Keywords: image, Environmental Management, Environmental marketing, socio-ethical marketing, consumer, producer.

Под корпоративным имиджем (имиджем организации) мы подразумеваем символический образ организаций, сообществ, возникший благодаря субъекту – субъекту и взаимосвязанным процессам. Чтобы понять природу корпоративного имиджа, нам необходимо проанализировать природу организации, сообщества. Крупные организации, будь то даже фирма, клубы или политические партии, во многих случаях действуют как субъекты различных отношений. Фирма может наносить или не наносить вред окружающей среде, выплачивать или удерживать заработную плату своим сотрудникам, производить продукцию, покупать товары или заключать договоры гражданского права. Представляя образ данной организации, государство, принимая законные акты, предупреждает других субъектов о совершаемых ими действиях в определенном виде, о свойственных им функциях. Несмотря на это, по строгим психологическим соображениям ни одна организация является субъектом, поскольку ни одна организация не может самостоятельно осуществлять волевою регуляцию своей деятельности, думать, чувствовать. Все эти сказанные случаи для них люди являются его лидерами и рядовыми субъектами. Как видно из определения имиджа организаций, в создании этого имиджа – тех качеств, которые формируют его как психологический субъект, характеристика которых необходима, т. е. умственных способностей, эмоций, темперамента, а также исключительно доминирующих черт личности [1].

Приведем пример: в 2000 году в МГУ на кафедре социальной психологии психологического факультета была проведена исследовательская работа по взаимосвязи внутреннего и внешнего имиджа организации. С помощью методик проектирования (получение интервью в фокус – группах) и сопоставления полученных результатов с результатами, ранее полученными О. Мельниковой, был изучен имидж организации «Ксерокс – СНГ».

На одном из этапов исследовательской работы использовалась модифицированная, модифицированная методология, систематизирующая элементы персонификации (маскировки) bubbles. Задача исследовательской работы состояла в том, чтобы наполнить образ мыслью и персонифицировать,

изобразить объект. Представлены фирмы-производители, выпускающие копирующую технику в виде объекта, иллюстрирующего персонификацию: GANON, RICON, KODAK, XEROX. В качестве респондентов выступают сотрудники фирмы «Ксерокс-СНГ» и две группы, представляющие собой аудиторию внешнего имиджа, а именно клиенты и обычные люди, не имеющие отношения к фирме. В результате коллективного обсуждения в Фокус-группах был переработан и выпущен накопленный, продуманный образ фирмы. Например, образ фирмы «XEROX» олицетворял аутизм, конфиденциальность, странность, замкнутость. Внешние характеристики других фирм также оказались аналогичными этим вышеупомянутым характеристикам. Фирма GANON, в частности, обладала характерными чертами, которые были простыми, склонными к диалогу, общению, поднимали настроение. По типичной политре мнения респондентов оказались схожими. Такая ситуация свидетельствует о том, что образ компонента состоит из составных элементов, таких как содержательные эмоциональные отношения, составные отношения. Этот вышеупомянутый эксперимент может служить примером в создании имиджа организации.

Корпоративный имидж имеет общие черты, особенности с групповыми имиджами. Все организации состоят из людей. Если выделить из характера системной связи, составляющей ее организованную структуру, то организация представляется как группа. Категориальным признаком для этих групп будет зависимость от данной организации, наличие членства. Имидж организации-отношение к накопленному образу членов той же документальной группы. В отличие от группового имиджа, корпоративный имидж, как правило, активно управляет образами организатора «изнутри». Это означает, что решения о создании или изменении имиджа организации принимаются ее руководителями. Затем проводится работа непосредственно с самой организацией по данному направлению, либо применяется помощь имиджмейкера. В создании имиджа организации – личностные особенности руководителя этой организации играют важную роль и являются центральным символом. Другими словами, его руководителем систематизирована, определена работа, тенденции организации. Корпоративный имидж во все времена является функциональным, служебным, с его помощью решаются документально определенные прагматические проблемы. По степени и характеристикам решения, выполнения указанных проблем и задач определяются и оцениваются показатели эффективности корпоративного имиджа. По изложению этих показателей определяются действия, функции, функции корпоративного имиджа.

Первая функция корпоративного имиджа – позиционирование организации. К примеру: если организация работает в сфере бизнеса, то речь идет о ее позиционировании на рынке. Позиционирование организации на рынке следует понимать как самоидентификацию, закрепление. То есть он должен знать и уметь сформулировать следующие особенности характера: чем он занимается, каковы его специфические особенности. Каковы его преимущества для клиентов, а также его основные коллеги? (Обобщенно-сырьевые лица, участники и потребители, участвующие в производственном процессе, системы обслуживания и др.). Позиционируется рассматривает отношение миссии Организации к ее потенциальным клиентам (клиентам).

Например, человек покупает хлеб, потому что у него есть пристрастие к еде. Он обращается к страховым компаниям, потому что это удовлетворяет его потребительское отношение к безопасности. Он покупает конкретную машину напрямую потому что машина под этой маркой удовлетворяет его потребительское отношение к престижу, репутации, статусу и чувству индивидуальности. Чем четче, прямолинейнее определяются цели и задачи организации с точки зрения клиента, потребителя, тем выше авторитет корпоративного имиджа, тем более последовательно выполняются функции.

Вторая важная функция корпоративного имиджа-пробуждение к действиям, движениям, намерениям. Необходимо основание для того, чтобы заставить человека совершать действия, жесты в нужном соответствующем направлении, мотивировать его (например, покупать продукты, заключать контракты и тому подобное). То есть имиджем фирмы является принятие фирмы многими людьми. Мысли о фирме формируются в результате личного общения, общения, контакта человека, личности с фирмой. Для того, чтобы организация добилась успеха, нужен не только ее внешний имидж (глаза потребителей). Также играет роль внутренний имидж. Внутренний имидж является весомой составляющей культуры организации, реализуемой в среде сотрудников фирмы. Внутренние и внешние образы объектов одного и того же характера могут находиться в очень рази-

тельных различиях. Это два разных подхода к одним и тем же объектам на двух противоположных сторонах. Считается благоприятным, комфортным и нейтральным имиджем. Руководители компонента часто хотят создать благоприятный, комфортный, позитивный имидж своей составляющей. То есть, иметь положительные эмоции со стороны потребителей, формировать мотивирующие мысли, пробуждающие чувства при покупке продукта [2].

По определению Б. Д. Парыгина, «общение – сложный и многогранный процесс, который может одновременно функционировать как информационные процессы с процессами взаимодействия индивидов». Деловые отношения – это, по сути, отношения между людьми, ведущие к развитию трудового процесса. Изучая любую форму делового общения (языковую или деятельностьную), мы сталкиваемся с его общими законами. Рассмотрим схему взаимоотношений взаимодействия и развития. Основными элементами документальной схемы являются система взаимодействия и человек. Идеал (идеал) человека – это сам человек, его желания потребности, реализация идеала – цели. Тенденции, реализованные в качестве модели, являются регулятивным и стимулирующим инструментом для ее развития в процессе имиджирования. Система взаимодействия-предпринимает действия по формированию образа человека на ногах или развитию сознательной личности. Взаимодействие закономерностей между лицами в процессе делового общения раскрывается с изучением специфических правовых систем. Предполагает регулирование производственных и непроизводственных отношений в условиях деловых отношений, трудовых действий и совершенствование имиджа по этим отраслям. В деловом общении обостряются особенности взаимного развития отношений субъектов. Такие процессы выражаются в мышлении, деятельности индивида. Цель делового общения-развитие сотрудничества. Деловые отношения являются предпосылкой и условием мышления [3]. Без правил и систем, эффективных процедур, ведущих к сотрудничеству между людьми, мы не смогли бы использовать какую-либо сеть цивилизаций. Какие инструменты использует менеджер для эффективного развития сотрудничества между своими коллегами?

Во-первых, действия и поведение лиц, участвующих в деловых отношениях, должны быть чистыми и доброжелательными.

Во-вторых, развитие делового общения, совершенствование его субъектов, красота внутреннего мира, высший чин доброжелательности. В таком общении очень важно использовать аргументы и данные, всесторонне владеть информацией, уметь высказывать и передавать индивидуальные мысли. В деловых отношениях проходит соревнование умов, умов, программ, проектов. Менеджер должен уметь владеть информацией во многих областях: экономической, политической, социальной, правовой, педагогической, эстетической, этической, экологической, кибернетической и т.п. Нужно действительно руководить, правильно сидеть и руководить. Образованность, острота мышления, глубина мышления, способность самостоятельно мыслить, принимать правильные решения, обеспечивать переход на высшем уровне в развитии имиджа менеджера. Деловые отношения, обуславливающие организацию мыслительных действий, заставляют вовлеченных в них лиц задуматься о рассматриваемых вопросах, находить решения, приводят к правильному поиску своего места в производственной деятельности. В деловых отношениях менеджеры выбирают те действия, которые приносят наибольшую пользу в их предпринимательской деятельности. Лица, развитые на высшем уровне, оказывают удовлетворительные услуги, помогая другим лицам. Но есть люди, которые не могут видеть достижения другого человека, но таких людей не так много. Развитые личности могут даже много смотреть на поступки незнакомых людей. Эти перечисленные особенности помогают в решающие периоды. Действуя через свои взгляды, менеджер может принимать решения, которые подходят и его сотрудникам. Взаимодействие-это непрерывный процесс, который происходит благодаря тому, что люди достигают продуктивных действий. Указанные действия менеджера изменяют величину соотношения затрат и выгод, связанных с возможностями, открываемыми перед иными лицами. Изменение величины затрат и прибыли может изменить индивидуальные действия менеджера в направлении, согласованном с делами других лиц. В этих особенностях формулируется основной механизм взаимодействия лиц, участвующих в деловом общении. Используя эти механизмы и необходимые инструменты, деловые люди удовлетворяют свои требования. При этом будут реализованы эффективные, благоприятные системы делового общения с взаимодействием индивидуальных и общечеловеческих взглядов и требований. Менеджер принимает решение, предвидя плюсы и минусы возможных вариантов. Люди, опираясь на свои

взгляды, стремятся к взаимопониманию, при этом должны соблюдаться общепринятые общественные нормы и правила [4].

Важной частью правил, регулирующих такие взаимодействия, является правомерность личности лиц. Индивидуальная правоспособность и иные нормы и правила непосредственно определяют систему принятия решений субъектом делового общения. Менеджеры, взаимодействующие с другими людьми, учитывают ожидаемые величины затрат и выгод, исходя из возможных вариантов. Со своей стороны понимают, что от выполняемых действий или поступков напрямую зависит индивидуальная выгода и результативность работы менеджера, поэтому прибегают к принципу «семь раз отмерь и один раз отрежь». Ведущие преподаватели дошкольных и школьных образовательных учреждений, вузов обращают внимание не только на общественные, но и на индивидуальные взгляды. Механизм возникновения чувства ответственности. Встречается в трудах И. Конта. По его мнению, как качественное природное творение наиболее ответственно функционирует в обществе. При решении производственных задач необходимо, чтобы качество социальности менеджера не характеризовалось преобладанием, преобладали качественные особенности субъекта – исполнителя, природное созерцание.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Вернадский, В.И. Биосфера и ноосфера / В.И. Вернадский. – М.: Айрекс-Пресс, 2017.
2. Гиросов Э.В. Экология и экономика природопользования. – М.: Единство, 2016.
3. Зилов В.Г. Элементы информационной биологии и медицины / В.Г. Зилов, К.В. Судаков, О.И. Эпштейн. – М.: МГУЛ, 2015.
4. Маркетинг: Учебник для вузов / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.; Под ред. Н.Д. Эриашвили. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.

¹Зейнуллина А.Ж., ²Алтынбекова Ж.С.,

¹Кандидат наук, ²Магистр

«Семей қаласының Шәкәрім атындағы университеті»
коммерциялық емес акционерлік қоғамы

ЖАҒАНДЫҚ ҚАЙТА ҚҰРУЛАР МЕН ТУРБУЛЕНТТІЛІК ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Аңдатпа: Мақалада Қазақстанның өңірлерін орнықты дамуға жылжытудың үш бәсекелес мақсатты: индустриялық дамудың өсіп келе жатқан қажеттіліктерін қанағаттандыруды, экологиялық қауіпсіздік талаптарын ескеруді және халықтың әлеуметтік қорғалуын қамтамасыз етуді теңестіруден тұратын қарама-қайшы сипаты ашылады. Зерттеу жұмысының мақсаты макроэкономикалық көрсеткіштерді талдау негізінде Қазақстан Республикасы өңірлерінің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы қалыптасқан сәйкессіздіктерді анықтау болып табылады. Өңірлердің орнықты бейімделуін зерттеу объектісі өңірдің әлеуметтік-экономикалық әлеуеті болып табылатындықтан, оны пайдалану жалпы республика экономикасын реформалау барысымен айқындалады, авторлар орнықты дамуға бейімделудің өңірлік коэффициентін есептеді.

Түйінді сөздер: Экономикалық даму; экономикалық өсу; капитал; тұрақты өсу және даму; қаржы секторы.

The article reveals the contradictory nature of the promotion of regions of Kazakhstan for Sustainable Development, which consists in balancing three competing goals: meeting the growing needs of industrial development, taking into account environmental safety requirements and ensuring social protection of the population. The purpose of the research work is to identify existing discrepancies in the socio-economic development of the regions of the Republic of Kazakhstan based on the analysis of macroeconomic indicators. Since the object of studying the adaptation of regions to sustainable development is the socio – economic potential of the region, its use is determined by the course of reforming the economy of the Republic as a whole, the authors calculated the regional coefficient of adaptation to sustainable development.

Keywords: economic development; economic growth; capital; sustainable growth and development; financial sector.

Жаһандық тұрақтылық – бұл жаһандық мәселелердің тарихы мен қазіргі шындығын зерттеу, бар тәжірибеге қарсы тұру және инновациялық, тиімді және инклюзивті шешімдерді табу үшін басқалармен ынтымақтастық. Бұл барлық адамдар денсаулығына, сапалы біліміне және лайықты жұмысына қол жеткізе алатын әлеуметтік және экологиялық әділ әлемнің болашағы туралы көзқарас. Жаһандық тұрақтылық отарлық мұрадан бастап микропластиктердің ластануына дейін барлығын қамтиды. Бұл пәнаралық призма арқылы әлемді түсінудің және осы білім мен көзқарасты нақты өзгерістер үшін пайдаланудың құралы. ХХІ ғасырдағы әлемнің экономикалық және саяси қызметінің басты мақсаты «ыңғайлы» орта құру болып табылады. Қоғам мен тұлғаның қажеттіліктеріне жауап беретін адамның өмір сүруі. Бұл ортаның элементтері жаңа әлеуметтік және экономикалық сұранысқа ие, бәкеге қабілеттілік технологиялар мен техникалар, техникалық объектілер мен жүйелер болуы керек, бұл өз кезегінде елдер экономикасының қазіргі дамуында өте маңызды рөл атқарады және инновациялық сипатқа ие болады.

Әлемдік экономиканы жаһандандырудың объективті қажеттілігі Қазақстан үшін экономикалық өсудің тиімділігін арттыруды өмірлік маңызды міндет ретінде белгілейді. Қазіргі салыстырмалы әл-ауқат жағдайында экономика өсудің сыртқы конъюнктуралық факторларының әсерінен болады. Сонымен қатар, бұл факторлар экономиканың салалық құрылымының сапасын нашарлатады. Экономикалық өсудің практикалық мазмұны ЖІӨ нің абсолютті түрде және жан басына шаққандағы өсуі болып табылады. Бұл мақалада өнім шығарудағы, тұтынушылық бағалардағы және жұмыспен қамтудағы соңғы өзгерістерге жан-жақты шолу жасалған. 2022 жылдың қаңтар-қыркүйек айларындағы әлеуметтік-экономикалық дамудағы өзгерістер көрсетілген. Ұлттық экономика ағымдағы жылдың қаңтар-қыркүйек айларында Қазақстан экономикасының өсу қарқыны 2,8%-ды құрады. Соның ішінде нақты сектордағы өсім 3,1%-ды, ал қызмет көрсету саласында 1,9%-ды құрады. Салалар арасында оң өсім ауыл шаруашылығы, ақпарат және байланыс, құрылыс, көлік және қойма шаруашылығы, өңдеу өнеркәсібі, сауда және тау–кен өнеркәсібінде байқалады. (1-кесте)

Білім саласына инвестиция ағыны 45,7%-ға, саудаға – 23,3%-ға, құрылысқа – 23%-ға, жылжымайтын мүлікпен операцияларға – 17,5%-ға, тау-кен өнеркәсібіне – 10,7%-ға, көлік және қойма шаруашылығына – 9,2%-ға өсті. %, ауыл шаруашылығында – 7,5%-ға. Өңірлік тұрғыда үздік көрсеткіштер Қызылорда, Алматы және Ақмола облыстарында, сондай-ақ Алматы мен Шымкент қалаларында анық көрсетілген.

Ағымдағы жылдың қаңтар-тамыз айларында. Сыртқы сауда айналымы 36,3%-ға өсіп, 86,3 млрд долларды құрады. Соның ішінде экспорттық көрсеткіш 50,6%-ға өсіп, 56 млрд долларды құрады. Сонымен қатар өңделген тауарлар экспорты 36,5%-ға өсіп, 16,6 млрд долларды құрады. Тауарлар импорты 30 млрд долларды құрады. Жалпы алғанда оң сауда сальдосы 26,4 млрд долларды құрады. (Кесте 2)

Сонымен қатар өңдеу өнеркәсібі оң өсу қарқынын сақтауда. Ағымдағы жылдың қаңтар-қыркүйек айлары үшін өндіріс көлемі 4,6%-ға өсті. Оң өсім 16 өңірде тіркелді. Ең көп өсім Жамбыл, Шығыс Қазақстан және Қостанай облыстарында, сондай-ақ Алматы қаласында байқалады.

Өңдеу өнеркәсібі салаларында машина жасау өндірісінің 7,6%-ға, оның ішінде автомобиль өнеркәсібінде – 17,8%-ға және электр жабдықтарын өндіруде – 11,5%-ға, сондай-ақ тамақ өнімдерін өндіруде – 3,7%-ға өсу байқалды, сусындар – 7%-ға, пластмасса бұйымдары – 4,9%-ға, дайын металл бұйымдары – 2,5%-ға, химия өнеркәсібінің өнімдері – 10,7%-ға, киім – 7,3%-ға.

Ауыл шаруашылығында жалпы өнім көлемі 6,9% – ға өсті. Саладағы өндірістің оң өсуі 16 өңірде тіркелді. Ең үлкен өсімді Қостанай, Ақмола, Маңғыстау және Солтүстік Қазақстан облыстары көрсетті.

Оның шешімі: Отандық азық-түлік тауарларын өндірушілерге жүйелі қолдау шараларын ұсыну және олармен сату бағасын белгілеу туралы келіссөздер жүргізу; Нақты сектор кәсіпорындарының жүктемесін мониторингілеу және жоспарлы көрсеткіштерге қол жеткізуге жәрдемдесу; Жана инвесторлардың сұраныстарына оларға кешенді қолдау көрсете отырып, барлық деңгейлерде жеделден қою; Отандық экспортты жеткізудің үздіксіздігін қамтамасыз ету және тасымалдау мен логистикадағы проблемалық мәселелерді шешуге жәрдемдесу;

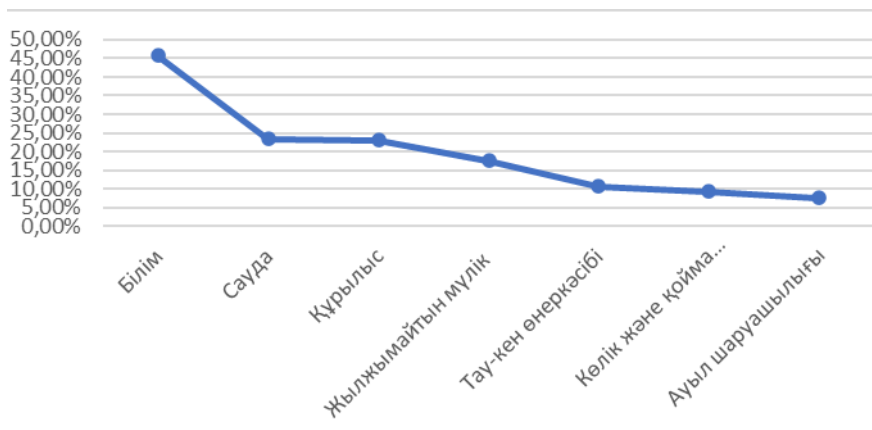
Пайда болған сұраныстарға уақтылы жауап бере отырып, қолданыстағы құралдар шеңберінде бизнесті белсенді қолдау. Жоғарыда аталған шаралардың толық орындалуы елдің экономикалық өсуін жеделдетуді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Кәсіпорындар өздерінің инвестициялық жоспарларын нығайтуды жалғастыруда. Жеке сектор ұйымдары 2022 жылы материалдық активтерге шамамен 8%-ға көп ақша жұмсайды деп күтеді, өйткені жоспарланған күрделі шығындар COVID пандемиясына дейінгі деңгейге дейін қалпына келді. Құрылыстарға күтілетін жоғары шығындар жеке шығындардың жоспарланған өсуінің үштен екісін құрайды. Мемлекеттік сектор ұйымдарының инвестициялау ниеттері 2022 жылы шамамен 10%-ға өсті және қазіргі уақытта пандемияға дейінгі базалық деңгейден төрттен біріне асып түсті. Сапалы экономикалық өсу теория мен экономикалық саясаттың басым міндетіне айналуы керек. Ол үшін экономикалық өсім қоғамның әлеуметтік–экономикалық дамуымен органикалық байланысты болуы үшін оны жаңғырту негізінде экономиканың өсуінің мемлекеттік бағдарламасын әзірлеу және іске асыру, теориялық бағдарды өзгерту қажет.

Көптеген елдерде Инфляция нысаналы көрсеткіштерден асып түсуде. Әлемдегі монетарлық саясаттың қатаңдауы аясында және жеткізілім проблемалары жойылған сайын 2023 жылы инфляцияның баяулауы күтілуде. ЭЫДҰ болжамы бойынша G20 елдеріндегі инфляция 2022 жылғы 8,2%-дан 2023 жылы 6,5%-ға дейін төмендейді. Инфляция болжамдары бірқатар негізгі болжамдарға сезімтал, соның ішінде COVID-19 инфекциясының одан әрі толқындарының болмауы, Украинадағы соғыстың күшеюінің болмауы және Еуропадағы энергия нарығындағы қысымның біртіндеп төмендеуі. Қосымша инфляциялық тәуекелдер тыңайтқыштар бағасының өсуі және экстремалды ауа-райы жағдайлары болып табылады. Қазақстанда инфляцияның айлық динамикасы биылғы жылдың наурыз айындағы шок мәнінен кейін шыңнан төмендегеніне қарамастан, орташа жылдық мәндерден едәуір асып, жеделдей бастады. Соңғы екі айдағы бағаның ең үлкен өсуі оқу жылының офлайн режимінде толық ауқымды басталуы аясында да, ішінара жұмылдыру жарияланғаннан кейін көрші елден халық ағыны аясында, сондай-ақ білім беру қызметі, кеңсе тауарлары бойынша тұрғын үйді жалдау ақысы бойынша байқалды.

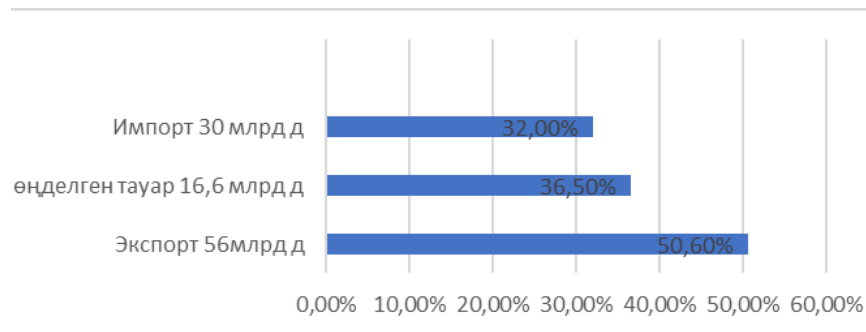
Өндіріс шығындарының өсуі және жұмыс күшінің жетіспеушілігі болашақты бұлыңғыр етеді. Қазақстандық бизнес жағдайларын зерттеудің ең соңғы деректері кіріс шығындарына, жұмысқа қабылдауға және жұмыс күшін ұстауға байланысты кедергілердің жиі кездесетінін көрсетеді. Кәсіпорындардың жартысы 2022 жылдың бірінші тоқсанында жұмыс күшіне, капиталға, энергияға немесе материалдарға байланысты шығындардың өсуі 2021 жылдың соңындағы 43%-бен салыстырғанда алдағы айларда кедергі болады деп күтеді. Бұған өндірушілердің төрттен үш бөлігі және орналастыру және тамақтандыру кәсіпорындарының үштен екісі кіреді. Сонымен қатар, кәсіпорындардың үштен бірінен астамы Көлік және сақтандыру шығындарына байланысты кедергілерді күтеді. Көптеген кәсіпорындар жалақы жоспарларын реттейді. Оннан төрттен астамы келесі жылы жұмыс істеп тұрған қызметкерлер үшін жалақының өсуін күтеді, оның ішінде орналастыру және тамақтандыру кәсіпорындарының 60%-дан астамы. Теңсіздіктің өсуін тоқтату. Халықаралық валюта қорының бағалауы бойынша, 2017 жылы экономикасы дамыған елдердегі табыстың шамамен 10 пайызы халықтың 1 пайызына ғана тиесілі болды. Теңсіздіктің өсуі әлеуметтік келісімді бұзып қана қоймайды, сонымен қатар ұзақ мерзімді өсуге қауіп төндіреді және SDG жетістіктеріне кедергі келтіреді. Экономикалық өсуді қолдау және жаһандық мақсаттарға қарай ілгерілету үшін елдерге ең аз қамтылғандардың өмір сүру деңгейін шұғыл түрде арттыру және ұзақ мерзімді перспективада мүмкіндіктер теңсіздігі мәселесін шешу қажет болады. Бұл инвестициялар өсу сапасын жақсартып қана қоймай, оның ұзақ мерзімді әлеуетін арттырады. Қаржыны тұрақты ету. Жалпыға бірдей танылған SDG-ге қол жеткізу құны 2030 жылға дейін жыл сайын бірнеше триллион долларға бағаланады, мемлекеттік қаражат жылына 1 триллион доллардан аспауы мүмкін. Жеке сектордың қажеттілігі айқын, бірақ бірнеше триллион долларлық тапшылықты қайырымдылық жобаларымен жабу екіталай. Бизнесі жүргізу тәсілдерінде түбегейлі өзгеріс қажет. Әлемдік қаржы нарықтары мен капитал нарықтары 300 триллион доллардан астам активтермен жұмыс істейді. Әлемге осы триллиондарды қысқа мерзімді пайдаға бағытталған операциялардан зерттеулер мен әзірлемелерге, машиналар мен жабдықтарға, инфрақұрылымға, адами капиталға және денсаулық сақтауға ұзақ мерзімді инвестицияларға біртіндеп аударатын жаңа қаржылық сәулет қажет. Барлық елдер бұл процесті, соның ішінде жеке инвестицияларды тартатын мемлекеттік инвестициялар, мемлекеттік-жекешелік әріптестіктер, институционалдық әлеуетті жақсарту, нормативтік-құқықтық базадағы өзгерістер және құрылымдық реформалар арқылы қолдай алады. Институттарды жақсарту. Әлсіз басқару және саяси тұрақсыздық әлемнің көптеген бөліктерінде ТДМ мен экономикалық өсуге негізгі кедергілер болып қала береді. 2022 жылы капитал дамушы елдерге орала бастады, бірақ егер мемлекеттер өздерінің құқықтық институттарын, әкімшілік әлеуетін, ашықтығын және іскерлік ортасын жақсартпаса, проблемалардың алғашқы белгілерінде қайтадан шегінуі мүмкін.

1-кесте

Негізгі капиталға инвестицияның өсу қарқыны 7%-ға дейін үдеуі байқалады.



Ағымдағы жылдың қаңтар-тамыз айларында сыртқы сауда айналымы.



Жүргізілген зерттеу нәтижелеріне сүйене отырып, берілген мақалада ҚР экономикасының тиімді өсу жолдары зерттелген. Атап айтақанда өнеркәсіптердің факторларын жақсарту, мемлекет реттеу әдістерің интенсификацияландыру т.б.

Пайдаланылған дереккөздердің тізімі

1. Давильбекова Ж.Х. Қазақстанның экономикалық өсуінің тиімділігін арттыру жолдары // АльПари. – 2006. – №.7 – бетте.
2. Садвақасова Ж.М., АльПари // 2006(5), 17-19.
3. Таукенова А.Н., Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнестің даму тенденциялары. 2-ші басылым Экономика негіздері. Баспагер.
4. Кошербаева А, Кылбаев Е: «Ұлттық экономика». Ішінде: Экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың теориялық негіздері (2010).
5. Басты бетке сілтемелер, <https://metro council.org/Handbook/Plan– Elements/Economic-Competitiveness.aspx>, 2022/09/21.
6. Басты бетке сілтемелер, <https://adilet.zan.kz/kaz/ 2004/03/19>.

¹Майсанова Р.Р., ²Ережепова А.А.

¹Магистрант, Аль-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті,
Экономика және бизнес жоғары мектебі, Алматы қ., Қазақстан Республикасы
² Э.ғ.к., аға оқытушы, Аль-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті,
Экономика және бизнес жоғары мектебі, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУЫНДАҒЫ ХАЛЫҚТЫҢ ӨМІР САПАСЫН ЖАҚСARTУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ

Аннотация. Елдің тұрақты дамуы тұжырымдамасының негізі мен өзектілігі айқындалды. Тұрақты дамудың басты бағыттары анықталып, елдегі жағдайға сипаттама берілді. Елдің тұрақты дамуының негізгі принциптері көрсетілді. Халықтың өмір сүру сапасының маңыздылығы айқындалды. Қазақстан аймақтары бойынша өмір сапасына қанағаттанушылық деңгейі зерттелді. Әлеуметтік статистика көрсетілді. Тұрақты даму негізінде халықтың өмір сапасын жақсартудың стратегиялық бағыттары қарастырылды. Стратегиялық бағыттарға жету бойынша қорытынды жасалынды.

Кілт сөздер: тұрақты даму, өмір сапасы, өмір сүру деңгейі, адам әлеуеті.

Аннотация. Определены основы и актуальность концепции устойчивого развития страны. Определены основные направления устойчивого развития и дана характеристика ситуации в стране. Были продемонстрированы основные принципы устойчивого развития страны. Определена важность качества жизни населения. Изучен уровень удовлетворенности качеством жизни по регионам Казахстана. Показана социальная статистика. Рассмотрены стратегические направления повышения качества жизни населения на основе устойчивого развития. Подведены итоги по достижению стратегических направлений.

Ключевые слова: устойчивое развитие, качество жизни, уровень жизни, человеческий потенциал;

Abstract. The basis and relevance of the concept of sustainable development of the country has been determined. The main directions of sustainable development were identified and the situation in the country was described. The main principles of sustainable development of the country were demonstrated. The importance of the quality of life of the population is revealed. The level of satisfaction with the quality of life in the regions of Kazakhstan was studied. Social statistics were shown. Strategic directions for improving the quality of life of the population on the basis of sustainable development were considered. Conclusions were drawn on the achievement of strategic directions.

Keywords: sustainable development, quality of life, standard of living, human potential.

Соңғы әлемдік өзгерістен жаһандық сұраныс, сауда және инвестиция жеделдеп, үкіметтерге дағдарыстан шығуға және экономиканы тұрақты бағытта жүргізуге мүмкіндік беру маңыздылығы көрінді.

Елдің тұрақты экономикалық даму – бұл жергілікті экономиканың бірегей активтеріне негізделген, оның жеке мәселелерін шешуге және өлшенетін практикалық артықшылықтарды қамтамасыз етуге арналған ұлттық бастама. Бұл жергілікті халықпен, кәсіпорындармен және мекемелермен ынтымақтастық стратегияларын реттей алатын және қол жетімді құралдар жиынтығының жүйесі болуы керек.

Қазіргі қалыптасқан саяси, тарихи, мәдени, экономикалық және экологиялық жағдайларға сүйене отырып, әр ел өзінің ұлттық тұрақты даму стратегиясын тұжырымдау және жүзеге асыру керектігін анықтайды. Ұлттық орнықты даму стратегиясына «типтік немесе басқа ел үлгісі» тәсілін қолдана аламайды. Егер Ұлттық тұрақты даму стратегиясының негізгі принциптері сақталса және экономикалық, әлеуметтік және экологиялық мақсаттар теңдестірілген және біріктірілген болса, ұлттық тұрақты даму стратегиясына қолданылатын нақты белгілер өздігінен айқындала түседі.

Ал, тұрақты дамудың негізгі мақсаты өркендеуге, халыққа, жерге, ынтымақтастыққа және бейбітшілікке ерекше назар аударылады, бұл аталған «бес өлшем» бір-бірімен өте тығыз байланысты.

Тұрақты дамудың мақсаттары – ХХІ ғасырдың орасан зор мәселелерін шешудің, кейбір елдердегі институттарға сенімсіздікті жою көрінісі, сонымен бірге жаһандық ынтымақтастық пен теңдіктің бастамасы. Осы мақсаттарға жету үшін бізге тек прагматизм ғана емес, сонымен бірге стратегиялық бағыт пен механизм қажет.

Қазақстанның тұрақты дамуындағы негізгі мәселелерді қарастырсақ, мен келесі үш бағыттың маңыздылығын айтар едім. Олар:

- экономикалық деңгей – елдегі қалыптасқан экономикалық ахуал, кәсіпкерлік пен табыс деңгейлері;
- әлеуметтік деңгей – күнкөріс пен халықтың өмір сүру сапасы мен әлеуеті;
- басқару деңгейі – күшті институттардың әсер етуі.

Қазақстанның экономикалық деңгейі – халықаралық валюта қорының жіктемесіне сәйкес ел экономикасы дамушы және халқы 19,2 миллион адам болатын экспортқа бағдарланған ел болып табылады. Қазақстан номиналды ЖІӨ бойынша 55-ші орында (1197 миллиард АҚШ доллары) және жан басына шаққандағы ЖІӨ бойынша 59-шы орында тұрақтады (110 042 АҚШ доллары). Елде мұнай, пайдалы қазбалар мен металдардың үлкен қоры бар. Қазақстан сондай-ақ мал шаруашылығы мен азық-түлік өндірісін қоса алғанда, үлкен ауыл шаруашылығы әлеуетіне ие. Соған қарамастан елдегі қазіргі дағдарысының бірден-бір себебі – Қазақстан экономикасының пайдалы қазба болсын, агроөнеркәсібі болсын шикізат ретінде сыртқы елдерге қатты тәуелділігі болып отыр.

Әлеуметтік деңгейі – әлем елдері сияқты Қазақстанның әлеуметтік– экономикасының басты назары кедейлікті төмендетіп, халықтың өмір сапасын жақсарту. Елімізде күнкөріс деңгейі нашар екендігі әлемдік пандемиядан кейін айқын көріне бастап, күн тәртібіндегі негізгі мәселеге айналды. Ресми статистика бойынша елімізді кедей халық саны 1 миллионнан аспайды деп ақпарат бергенімен, шындығында цифрлар нақты жағдайды көрсетпейтіндігін білеміз. Еуропалық стандарттарда күнкөріс шығынына халықтың демалуға, өзіндік дамуына жұмсалған шығыны да қоса қарастырылады. Ал біздің елде білім, медицина және күнделікті қажеттілікті қамтамасыз етумен шектеледі.

Басқару деңгейі – еліміздегі жұмыс істейтін түрлі институттардың әсері мен әрекеті жиынтығы. Тәжірибелік мағынада басқару – бұл бәрінің негізі. Егер институттар әлсіз болса, тұрақтылық мақсаттарына жету айтарлықтай қиындай түсуі мүмкін. Басқару – бұл мемлекеттік немесе жеке секторда, шарушылық немесе бүкіл әлемде болсын, барлық бизнестің негізі. Қаражат немесе ресурсты тиімді және ашық бөлуді қамтамасыз ету керек, сонда ол шынымен мұқтаж адамдарға ысырапсыз, заңсыз иемденбестен жетеді.

Басқару бойынша бүгінгі күннің үлкен тақырыптары – жемқорлық, авторитаризм, билікке деген сенім және еркіндік болып отыр. Бұл аталған тақырыптар экономикаға да, қоғамға да, халықтың құқықтары мен өмір сапасына да, тұрақты дамуға да тікелей әсер етеді.

Елдің тұрақты дамудың негізгі принциптеріне мыналар жатады. Олар:

• Адамдар елдің маңызды бөлігі болып табылады: адамдардың өмірі мен сапасы тұрақты даму бағыты болып табылады.

• Кедейлікті жоюдағы теңдік принципі: бұл ресурстарды тең бөлуді және негізгі қажеттіліктерді (тамақ, киім және баспана) қанағаттандыру үшін тең мүмкіндіктерді қамтиды.

• Болашақ ұрпақтармен ынтымақтастық принципі: тұрақты даму болашақ ұрпақтың әл-ауқатына деген ұмтылысты ескереді.

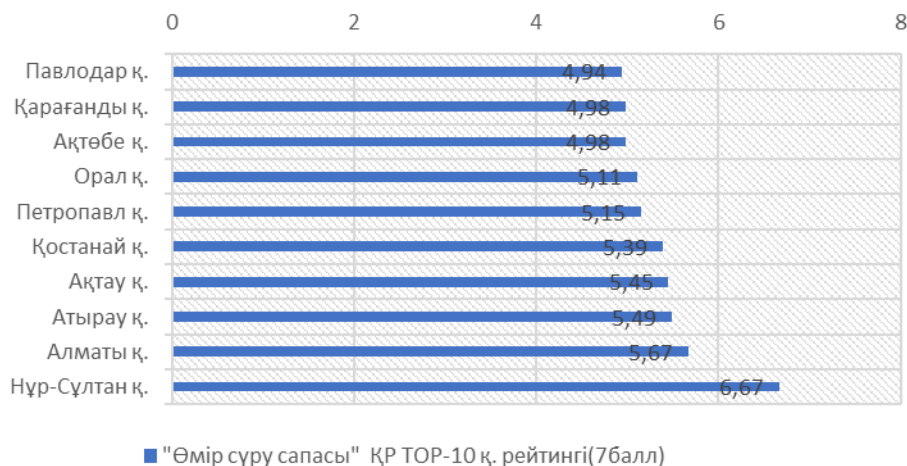
• Табиғи ресурстар мен қоршаған ортаны қорғау: қоршаған ортаны және ол қамтамасыз ететін ресурстарды қорғау өмір сүру мен өмір сапасының қажетті шарты болып табылады.

• Жалпы, бірақ сараланған жауапкершілік: әсер ету дәрежесіне байланысты біз бәріміз қоршаған ортаны қорғауға жауаптымыз.

• Мемлекеттің жауапкершілігі: мемлекет қоршаған ортаны шамадан тыс пайдалануды шектеп, шамадан тыс тұтынудың алдын алуы керек.

• Халықаралық ынтымақтастық: елдер қоршаған ортаны қорғау және тұрақты дамуға қол жеткізу үшін білім алмасу арқылы бір-бірімен ынтымақтасуы керек. Сол сияқты, халықаралық қауымдастық көрші елдердің тұрақты дамуын қамтамасыз етуге көмектесуі керек.

Халықтың өмір сүру сапасын «адамның материалдық, интеллектуалдық, рухани және әлеуметтік қажеттіліктерін дамыту және қанағаттандыру деңгейі» деп түсіну керек. Халықтың табысы мен жұмыспен қамтылуы, халыққа білім беру және денсаулық сақтау саласында қызмет көрсету, сондай-ақ әлеуметтік саланың жай-күйі өмір сапасының маңызды сипаттамалары мен шарттары болып табылады.



1-сурет. Қазақстан Республикасы қалаларының өмір сүру сапасы мен жайлылығының рейтингі
 (Қазақстанның экономикалық зерттеулер институты жасады)

Ал, елдегі демографиялық көші-қон аймақтардағы әлеуетті көрсетеді. Қазақстанның әлеуметтік-демографиялық жағдайына назар салсақ, Ел ішінде тек Астана, Алматы және Шымкент қалалары ғана оң сальдоммен ерекшеленеді. Барлық басқа аймақтарда кету саны келу санынан асып түседі. 2022 жылдың қазан айындағы жағдай бойынша Түркістан облысы (-13,5 мың адам), Жамбыл облысы (-8,46 мың адам) және Жетісу облысы (-6,6 мың адам) статистикаға қарсы көшбасшы болды.

2022 ж басындағы саны	Халықтың оның ішінде		көші-қон сальдосы	2022 ж 1-ші қазанындағы саны
	жалпы өсімі	табиғи өсуі		
Қазақстан Республикасы	19 503 159	188 699	198 045	-9 346
Абай облысы	611 888	-1 705	3 903	-5 608
Ақмола облысы	785 708	304	3 223	-2 919
Ақтөбе облысы	916 750	8 095	9 926	-1 831
Алматы облысы	1 478 496	18 529	18 926	-397
Атырау облысы	681 241	8 433	9 920	-1 487
БҚО	683 327	3 328	5 163	-1 835
Жамбыл облысы	1 209 665	5 817	14 279	-8 462
Жетісу облысы	698 757	195	6 803	-6 608
Қарағанды облысы	1 134 966	-820	3 708	-4 528
Қостанай облысы	835 686	-3 241	862	-4 103
Қызылорда облысы	823 251	7 650	11 989	-4 339
Маңғыстау облысы	745 909	15 492	13 680	1 812
Павлодар облысы	756 511	-1 682	2 323	-4 005
СҚО	539 111	-4 145	-345	-3 800
Түркістан облысы	2 088 510	21 992	35 497	-13 505
Ұлытау облысы	220 913	101	1 858	-1 757
ШҚО	732 966	-2 148	806	-2 954
Астана қ.	1 295 711	45 071	18 535	26 536
Алматы қ.	2 101 485	45 628	17 551	28 077
Шымкент қ.	1 162 308	21 805	19 438	2 367

2-сурет. Әлеуметтік халық санының өсімі мен көші-қоны (2022 ж.)

Сонымен, халықтың өмір сүру сапасын жақсарту жөніндегі ұлттық саясаттың негізгі стратегиялық бағыттары келесідей болуы керек:

1. Қоғамдық денсаулықты сақтау және нығайту арқылы адами капиталдың сапасын жақсарту, медициналық қызметтердің, соның ішінде телемедицинаны дамытудың қолжетімділігі мен сапасын арттыру және білім беру қызметтерінің қолжетімділігі мен сапасын арттыру; жайлы мекендеу ортасын қамтамасыз ету;

2. Азаматтардың әл-ауқатының деңгейі артты, тұрақты орта тап қалыптасты, табысы ең төменгі күнкөріс деңгейінен төмен халықтың үлесі төмендеді. Жаңа жұмыс орындарының көбеюі;

3. Тұрғын үй-коммуналдық қызметтердің сапасын арттыру, тұрғын үй жағдайлары мен коммуналдық қызметтерді жақсарту, сондай-ақ абаттандыру және көгалдандыру деңгейлері бойынша тұрғын үй қорын ұлғайту;

4. Көлік қызметтерінің сапасын және жол қозғалысы қауіпсіздігін арттыру;

5. Азаматтардың сауда, азық-түлік және қызмет көрсету саласындағы қажеттіліктерін барынша қанағаттандыру және отандық өнім өндірісін ұлғайту есебінен азық-түлік тапшылығының алдын алу;

6. Ресурстарды үнемдейтін және энергияны үнемдейтін құрылыс технологияларын пайдалана отырып, табысы әртүрлі отбасылар үшін қолжетімді және жайлы тұрғын үй салу жоспарларын іске асыру;

7. Адамдардың қауіпсіздігі мен бостандығына кепілдік беру және әділ қоғам құру;

8. Бәсекеге қабілетті ұрпақ пен жастарды жетілдіру үшін білім саласының сапасын арттыру;

9. Экономикалық белсенді халықты арттыру үшін, білім алушы студенттер мен жас ғалымдарды тәжірибелік мамандандырумен қамтамасыз ету.

Осылайша, елдегі тұрақты экономикалық дамуы – бұл мемлекет деңгейде көпқырлы мәселелерді шешуді қажет ететін күрделі процесс. Ол сондай-ақ әлеуметтік және экономикалық даму арасындағы тепе-теңдікке қол жеткізу арқылы халықты өмір сүру жағдайларын жақсартуға бағытталған.

Елдің орнықты дамуының басты мақсаты экономикалық жағдайда даму және адамдардың өмір сүру сапасын арттыру болып табылады. Негізінде, тұрақты даму тұжырымдамасы адам дамуының үлгісі болып табылады. Бір жағынан, ол халықтың өсуі, экологиялық және экономикалық проблемалар жағдайында өзінің өмір сүруін қамтамасыз етуге, екінші жағынан қазіргі және болашақ ұрпаққа жоғары деңгей мен сапаны қамтамасыз етуге бағытталған.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Федотов А. А. Качество жизни и человеческий потенциал в концепциях устойчивого и человеческого развития (часть первая) // Народонаселение. – 2021. – Т. 24. – № 2. – С. 53-65.
2. Котов Р. М. Исследование роли стратегического планирования в повышении уровня устойчивого развития экономики региона // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – 2021. – № 4 (22). – С. 548– 559.
3. Шевченко Н. А. и др. Накопление человеческого и социального капитала как важнейший объект стратегического планирования в экономике устойчивого развития // Институциональная трансформация экономики: человек и социум»(ИТЭ-ЧС. – 2021. – С. 212.
4. Выголко Т. А., Великохатко С. В., Пахущий В. В. Устойчивое развитие территории: зарубежный опыт // Сборник научных работ серии» Финансы, учет, аудит». – 2021. – №. 1. – С. 63-75.
5. Уровень и качество жизни в Казахстане: современное состояние и основные тенденции / Под ред. Шаукеновой З.К., – Астана: Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте Республики Казахстан, 2018. –104 с.
6. Шимановская Я.В., Козловская С.Н. Исторические предпосылки формирования понятия «качество жизни» населения // ЦИТИСЭ. 2017. № 2 (11). С. 3.
7. Панзабекова А.Ж., Дигель И.Е. Личная безопасность как показатель качества жизни населения // Societyand Security Insights. Статья, 2020

Мақсұт Б.Е.

МН-НП-2111 к-1 тобының магистранты
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ МЕНЕДЖМЕНТІ САЛАСЫНДА КАДР РЕСУРСТАРЫН ДАЯРЛАУДЫ БОЛЖАУ ЖӘНЕ ЖЕТІЛДІРУ

Аннотация. Тиімді жұмыс істеу үшін халыққа медициналық көмек көрсету жүйесі сауатты ұйымдастыруды, дамытуды және басқаруды қажет етеді. Денсаулық сақтау менеджері дәл осылай жасайды. Мамандық бойынша жұмысты бастау үшін міндетті түрде мамандандырылған оқытудан өту керек, өйткені медицина саласының өзіндік ерекшеліктері бар.

Кілттік сөздер: денсаулық сақтау, денсаулық сақтау менеджменті, кадр ресурстары.

Maksut B.E.

Master's student of the group MN-NP-2111 K-1
Miras University, Shymkent, Kazakhstan

FORECASTING AND IMPROVING THE TRAINING OF PERSONNEL RESOURCES IN THE FIELD OF HEALTH MANAGEMENT

Annotation. For effective functioning, the system of providing medical care to the population requires competent organization, development and management. This is exactly what the health manager does. To start working in the specialty, you must definitely undergo specialized training, since the medical field has its own characteristics.

Key words: Health Care, Health Management, Human Resources.

Кадр саясаты – қызметкерлермен жұмыстың негізгі бағыттарын, оның формалары мен әдістерін анықтайтын теориялық көзқарастар, идеялар, талаптар, принциптер жүйесі. Ол кадрлармен жұмыс істеудің жалпы бағыты мен негіздерін, оларға қойылатын жалпы және нақты талаптарды анықтайды және оны ұйым иелері, жоғары басшылық, кадрлық қызметтер әзірлейді. Қоғамдағы кадр саясатының анықтаушы субъектісі мемлекет болып табылады. Кадр саясаты ұйымның кадрлық тұжырымдамасына негізделеді, ол өндірістік, қаржылық-экономикалық, ғылыми-техникалық, маркетингтік саясатпен қатар оны дамытудың жалпы тұжырымдамасының элементі болып табылады. Ұйымның кадрлық саясаты бірқатар факторлармен анықталады.

Ішкі факторлар ұйымның мақсаттары мен құрылымын, ұжымдағы моральдық-психологиялық ахуалды білдіреді. Сыртқы факторлар – бұл еңбек заңнамасы, еңбек нарығын дамыту перспективалары, кәсіподақпен қарым-қатынас. Кадр саясатының мақсаты-кадрлардың сандық және сапалық құрамын жаңарту және сақтау процестерінің оңтайлы теңгерімін қамтамасыз ету, оны ұйымның қажеттіліктеріне, заңнама талаптарына, еңбек нарығының жай-күйіне сәйкес дамыту.

Кез-келген ұйымның кадр саясатында басқару объектісіне сілтеме жасау үшін бірқатар ұғымдар қолданылады: адами фактор, адами ресурстар, еңбек ресурстары, жұмыс күші, жұмысшылар, қызметкерлер, кадрлар. Адам факторы – кез-келген қоғамның ағымдағы және перспективалық міндеттерін шешу адам факторының шешуші рөлімен байланысты, өйткені адам әрқашан әлеуметтік дамудың шешуші факторы болған және болып қала береді. Еңбекке қанағаттану, кәсіби шеберлікті және кадрлардың жалпы білім деңгейін үнемі арттыру қажеттілігі, шығармашылық жұмысқа деген ұмтылыс, өзін-өзі растау сияқты факторлардың өсіп келе жатқан рөлі өндірістің ұйымдастырушылық және әлеуметтік құрылымдарындағы тікелей өндірушілердің жағдайын өзгертуді, сондай-ақ осындай еңбекті ұйымдастыруды қарқынды іздеуді және жоғары өнімді және жоғары өнімді ынталандыруға мүмкіндік беретін персоналды басқарудың осындай әдістерін қажет етті. жаңа шаруашылық жағдайында жоғары сапалы жұмыс.

Тұтастай алғанда, әлеуметтік-экономикалық категория ретінде адам факторының рөлін арттыру жұмыс күшін оңтайлы ұйымдастырып қана қоймай, оның тиімді жұмыс істеуін, Еңбек ресурстарын жұмыспен қамту салаларына, өндіріс салаларына және ел өңірлеріне пропорционалды бөлуді

білдіреді. Бұл қоғамдық дамудың адами факторы, қазіргі заманғы өндірістің адами ресурстарының жиынтығы болып табылатын жоғары кәсіби кадрлық әлеуетті қалыптастыру туралы.

Адам факторы-бұл материалдық және рухани құндылықтарды құру, әлеуметтік қажетті қызметтерді көрсету процесіне адамдардың қатысуы арқылы қалыптасатын әлеуметтік дамудың негізгі компоненті. Халық-бұл табиғи және тарихи түрде қалыптасатын, тікелей өмірді өндіру және көбейту процесінде үздіксіз жаңарып отыратын адами ресурстар адамдар жиынтығы. Халықтың рухани және материалдық құндылықтарды өндіруші ретіндегі сипаттамаларының бірі-еңбек (кадрлық) әлеуеті, оның ішінде адамдардың еңбекке қабілеттілігін анықтайтын әртүрлі қасиеттерінің жиынтығы. Еңбек әлеуеті – қоғамдық дамудың адами факторының жалпылама, қорытынды көрсеткіші. Бұл тұжырымдаманың бір түрі – «адами ресурстар» («кадрлық әлеует») термині.

Бұл ретте адам ресурстарын зерттеудің мынадай негізгі аспектілері бөлінеді:

- жеке-психологиялық (тұлға деңгейі);
- әлеуметтік-психологиялық (ұжым деңгейі);
- әлеуметтанулық немесе әлеуметтік-экономикалық (қоғамның және оның ішкі құрылымдарының деңгейі).

Осылайша, адами ресурстар адамдардың материалдық және рухани тауарларды өндіруге қабілеттілігін анықтайтын әртүрлі қасиеттерінің жиынтығы болып табылады және әлеуметтік өндірісті дамытудың адами факторының жалпылама көрсеткіші болып табылады.

Жұмыс күші-әлеуметтік-экономикалық категория, өндіріс құралдарымен тікелей байланысты және жеке тұлғамен қайта біріктірілген. Қоғамның барлық еңбекке қабілетті мүшелері, барлық санаттағы шаруашылықтың өндірістік және өндірістік емес салаларының нақты немесе әлеуетті қызметкерлері (жұмысшылар, қызметшілер, мамандар, басшылар) бірлік жұмыс күшінің тасымалдаушылары болып табылады [1].

Бұл жағдайда жалпы және кәсіби жұмыс қабілеттілігін ажырату керек. Жалпы еңбекке қабілеттілік қызметкердің арнайы дайындықты қажет етпейтін жұмысқа қабілеттілігін білдіреді. Кәсіптік еңбекке қабілеттілік-бұл қызметкердің арнайы дайындықты көздейтін кәсіптік қызметтің белгілі бір саласында белгілі бір еңбекке қабілеттілігі.

Осылайша, жұмыс күші-бұл еңбек ету қабілеті, өндірістік қызметте қолданылатын адамның физикалық және рухани қабілеттерінің жиынтығы. Жұмыс күшінің негізі-еңбекке қабілеттілік, яғни адамның белгілі бір сапа мен көлемдегі жұмысты орындауға мүмкіндік беретін денсаулық жағдайы, білімі, дағдылары. Еңбек ресурстары – бұл қажетті физикалық дамуы, денсаулығы, білімі, мәдениеті, қабілеттері, біліктілігі бар және қоғамдық пайдалы қызмет саласында жұмыс істеу үшін кәсіби білімі бар халықтың бөлігі. Кадрлар – кәсіпорынның, аймақтың, елдің адами ресурстарын сипаттайтын әлеуметтік-экономикалық категория.

Елдің барлық еңбекке қабілетті халқын (жұмыспен қамтылғандар да, әлеуетті қызметкерлер де) біріктіретін еңбек ресурстарынан айырмашылығы, «кадрлар» ұғымы қызметкерлердің тұрақты (штаттық) құрамын, яғни әртүрлі ұйымдармен еңбек қатынастарында тұратын еңбекке қабілетті азаматтарды қамтиды.

Бұл тұрғыда ол «жұмыс күші» әлеуметтік-экономикалық категориясымен бірдей, ол еңбек ету қабілетін, адамның өмірлік игіліктерін өндіруге қажетті физикалық және интеллектуалдық қабілеттерінің жиынтығын білдіреді. Сонымен қатар, бұл ұғымдар арасында айырмашылық бар. Жұмыс күші – бұл өнімді еңбекке деген жалпы қабілет, оны қолдану материалдық немесе рухани тауарларды өндірумен байланысты.

Кадрлар, әдетте, алдын-ала кәсіби дайындықтан өткен және арнайы білімі, еңбек дағдылары немесе таңдалған қызмет саласында тәжірибесі бар толық уақытты білікті қызметкерлерді білдіреді.

Персонал-мекеменің, кәсіпорынның, ұйымның бүкіл жеке құрамы немесе осы құрамның кәсіби немесе өзге де белгілері бойынша топ болып табылатын бөлігі (қызмет көрсетуші персонал). «Кадрлар» ұғымын құрайтын негізгі сипаттамалар – қызметкерлердің тұрақтылығы мен біліктілігі – «персонал» ұғымы үшін міндетті емес. Қызметкерлер тұрақты және уақытша жұмысшылар, білікті және біліктілігі жоқ Еңбек өкілдері деп аталады. Кадр саясатының объектісі әртүрлі ұғымдар мен анықтамалармен сипатталады, мысалы: «адам факторы», «кадрлар», «адами ресурстар», «еңбек ресурстары», «жұмыс күші», «персонал». Адами ресурстар адами фактордың жалпылама, қо-

рытынды көрсеткіші болып табылады, ал кадрлар белгілі бір кәсіпорынның, аймақтың, елдің адами ресурстарын сипаттайтын әлеуметтік-экономикалық категория болып табылады.

Кадр саясаты өз қызметкерлеріне жеке көзқарасты қамтамасыз етуі керек. Осылайша, кадр саясаты қолданыстағы заңнаманы сақтай отырып, экономикалық қана емес, сонымен бірге әлеуметтік нәтиже алуға бағытталған кадрлармен жұмыс жасаудың осындай жүйесін қалыптастыруға бағытталған. Маманның негізгі қызметі-Басқару. Ол бүкіл медициналық мекеменің немесе белгілі бір бөлімшенің жұмысын бақылайды. Менеджердің негізгі лауазымдық міндеттеріне келесі міндеттерді жатқызуға болады:

- Медициналық мекеме жұмысының тиімділігі туралы статистикалық есептілікті жүргізу және дайындау.

- Персоналдың жұмысын бақылау, қолайлы еңбек жағдайларын ұйымдастыру.
- Клиенттермен, серіктестермен, сақтандыру компанияларымен, мемлекеттік басқару органдарымен ынтымақтастық.

- Қаржылық-экономикалық болжау және жоспарлау.
- Іскери әкімшілік.
- Бизнес-жоспарлар мен даму стратегияларын әзірлеу.
- Мекеме жұмысының тиімділігін арттыру және медициналық көмек көрсету сапасын жақсарту.
- Пациенттерге уақтылы диагностика, емдеу, дәрі-дәрмектермен қамтамасыз етуді бақылау.
- Жеткізуді басқару.
- Жаңа клиенттер мен серіктестерді тарту тәсілдерін дайындау. Өз қызметі туралы есептерді жоспарлау, талдау және құру.

Денсаулық сақтау менеджері-жоғары ақы төленетін және перспективалы мамандық. Мекеменің түріне, атқаратын лауазымына және еңбек өтіліне байланысты маманның жалақысы айына 30-дан 150 мың рубльге дейін өзгереді. Денсаулық сақтау менеджері Медициналық қызмет көрсету саласынан басқа фармацевтика өнеркәсібі, жоғары технологиялық даму және биотехнология саласында мансап құруға құқылы. Ол жоба менеджері, қаржылық жоспарлау, Денсаулық сақтау маркетингі, фармакоэкономика немесе денсаулық сақтау органдарымен жұмыс жөніндегі маман және IT жобаларының жетекшісі немесе биотехнология бойынша кеңесші бола алады.

Менеджерлер келесі ұйымдарда сұранысқа ие:

- емханалар, ауруханалар, консультативтік-диагностикалық және оңалту орталықтары;
- санаторий-курорттық, сауықтыру мекемелері;
- СПА, косметологиялық клиникалар;
- қарттар үйлері;
- сауықтыру туризмі саласындағы мекемелер;
- дәрі-дәрмек, медициналық құралдар немесе жабдықтар шығаратын компаниялар;
- Денсаулық сақтау департаменттері;
- ғылыми-зерттеу институттары;
- әлеуметтік, міндетті және қосымша медициналық сақтандыру саласындағы қызметті жүзеге асыратын компаниялар;

- басқа салаларда жұмыс істейтін, бірақ өз қызметкерлері мен клиенттерінің денсаулығын сақтауға және өмір сүру сапасын жақсартуға мүдделі ұйымдар [2].

Денсаулық сақтаудағы Менеджмент-бұл денсаулық сақтаудың қаржылық, Еңбек және материалдық ресурстарын басқару, реттеу және бақылау ғылымы.

Денсаулық сақтаудағы менеджменттің мақсаты-қолда бар ресурстар кезінде халықтың ауру-шаңдығынан, мүгедектігінен және өлімінен қоғамның шығынын азайту.

«Менеджмент» және «менеджер» (басқарушы) ұғымдарын медициналық-өндірістік қызметке қатысты мынадай процестерге және осы процестерді басқаратын адамдарға заңды түрде тарату:

- медициналық қызметтерді тікелей көрсететін денсаулық сақтау саласындағы мемлекеттік ұйымдардың өндірістік-шаруашылық қызметін басқару;

- жалдамалы басқарушылар тарапынан коммерциялық Денсаулық сақтау ұйымдарының өндірістік және нарықтық Кәсіпкерлік қызметін басқару, меншік иелері тартқан. Кейбір жағдайларда иесі, іс иесі менеджердің функцияларын орындай алады;

– Денсаулық сақтау қызметтерін орындайтын медициналық, көмекші персоналды тікелей басқару. Денсаулық сақтауды басқару – бұл күрделі, әлеуметтік-техникалық ашық динамикалық жүйе болып табылатын менеджмент. Нысанның ерекшелігі оны басқаруды өте күрделі етеді.

Денсаулық сақтауды басқарудың негізгі ерекшеліктеріне мыналар жатады:

- адамдардың өмірі мен денсаулығы байланысты шешімдердің ерекше жауапкершілігі;
- шешімдердің ұзақ мерзімді салдарын болжаудың қиындығы, кейде мүмкін невазможстігі;
- қате шешімдерді түзетудің қиындығы, кейде мүмкін невазможстігі.

Денсаулық сақтауды басқару міндеті-емдеу-алдын алу іс-шараларының сапасын арттыру және денсаулық сақтау ресурстарын ұтымды пайдалану арқылы мақсатқа барынша тиімді қол жеткізу.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Между прошлым и будущим // Медицинский вестник. – 2018. – № 12-18. – С. 444-445
2. Старобинский Э.Е. Как управлять персоналом. / Э.Е. Старобинский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Бизнес-школа Интел-Синтез, 2016.

¹Мукатай А.С., ²Даимбекова А.А.

¹кандидат экономических наук, ассоциированный профессор

²студент 4 курса, специальность «Финансы»

KAFU(Kazakh American Free University), Ust-Kamenogorsk city, Kazakhstan

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БАНКОМ

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль и значение антикризисного менеджмента в управлении банковского сектора. Описаны методы, которые используются для решения проблем антикризисного управления. В статье подтверждается важность антикризисного менеджмента, как инструмента регулирования кризиса в современных банках..

Ключевые слова: банковская система, антикризисное управление, коммерческий банк, кризис, инструмент, методы.

BANK CRISIS MANAGEMENT

This article indicates and describes the importance of anti-crisis management in the management and development of the bank, as well as describes the methods that are used in anti-crisis management to solve problems in the banking system. The article confirms the importance of crisis management as a tool to combat the crisis in commercial banks.

Key words: banking system, anti-crisis management, commercial bank, crisis, tool, methods.

Введение

Антикризисный менеджмент является термином совершенно новым и эта область в экономике еще не до конца раскрыта. А в виду недавнего кризиса, к которым коммерческие банки были совершенно не готовы, можно полагать, что тема антикризисного управления и его особенности сейчас актуальна, как никогда ранее. Целью данной статьи является показать и описать антикризисный менеджмент, рассказать о его целях, задачах и методах соответственно. В данной статье описана теоретическая часть антикризисного менеджмента, и она будет в основном опираться на теоретические данные касающиеся антикризисного управления. В ней также описаны практические применения антикризисного управления в банковской системы, и примеры использования методов антикризисного управления в тех, или иных ситуациях.

Литературный обзор

Через работы Садыковой А.Э «Основы антикризисного управления в коммерческом банке» и Тавасиева А.М «Антикризисное управление кредитовыми организациями: учебное пособие» мы обретаем понимание о основе антикризисного менеджмента. Так как антикризисный менеджмент является совершенно новым отделом банковской системы, мы можем провести связь между развитым антикризисным управлением и влиянием качества работы данного отдела на развитие банка в целом. Сквозь эти и другие работы в данной статье будет рассматриваться данный вопрос, а именно насколько антикризисное управление влияет на дееспособность того, или иного банка. Мы так же сравним разницу между значением антикризисного управления в Казахстане и в других зарубежных странах для более обширного понимания влияния антикризисного управления на банковскую систему организации.

Методы

В данной статье использовались аналитические методы работы с информацией, а так же применялись дополнительные ресурсы и инструменты для более детального понимания темы.

Результаты

Говоря о банковской системе и ее подразделениях, нельзя не упомянуть о банковском кризисе. Под подобным феноменом понимается состояние банковской системы, характеризующееся банкротством банков, в результате которого банки просто не в состоянии выполнять свои обязанности.

Банк – один из видов финансового учреждения, чьей главной задачей является принятие вкладов и выдача кредитов. При этом у клиента банка так же есть доступ к множеству его других услуг, таких как:

- Депозитные счета
- Кредиты, включая ипотечные кредиты, автокредиты и личные кредиты
- Кредитные карты
- Услуги по обналичиванию чеков
- Услуги по управлению капиталом
- Страхование
- Банковские услуги для бизнеса

Банковская система, как и во многих других государствах, регулируется банками первого уровня, в частности в Казахстане – Национальным банком. В ее обязанности входит разработка и проведение денежно-кредитной политики государства, осуществление валютного регулирования и валютного контроля, а также обеспечение стабильной финансовой системы. Так же существуют коммерческие банки, чьей основной задачей является осуществление операций по привлечению денежных средств клиента и других банков, осуществление кассового обслуживания и т.д.

Банковский кризис происходит из-за влияния внешних или внутренних факторов, а иногда и их совокупности, что в свою очередь и приводит к кризисной ситуации. По своей природе внешние факторы обычно не контролируемы. В них входит изменение уровня спроса, инфляция, изменение доходов населения, экономическая ситуация, международная конкуренция и т.д. Под внутренними факторами подразумевается влияние низкого качества услуг, ошибок управления, мошенничества и недобросовестности персонала на коммерческую организацию. При этом стоит заметить, что кризис не всегда несет за собой негативный характер. Да, он может отрицательно воздействовать на доверие клиентов и работу управляющего аппарата, но кризис так же приносит за собой возможности самореализации руководства, поиска нестандартных решений, что стоит взять во внимание.

Банковские кризисы имеют много общих характеристик, однако часто их процессы различны. Они могут отличаться по характеру распространения, по глубине и остроте, по числу затронутых финансовых объектов и по множеству других признаков. Так, по масштабу охвата банковские кризисы можно разделить на следующие категории:

- Локальный банковский кризис – это кризис отдельного некрупного банка;
- Региональный банковский кризис – это кризис банков в рамках одного региона;
- Системный банковский кризис – это кризис, что затрагивает деятельность банков в масштабах всей страны или большинства ее регионов;
- Глобальный банковский кризис – это кризис, что охватывает банковский системы нескольких государств.

Для предотвращения и/или контроля банковского кризиса существует Антикризисное управление. Оно заключается в совокупности процессов, задачей которых является диагностировать, нейтрализовать и преодолить кризисные явления, уменьшить отрицательное влияние и максимизировать положительное влияние. Сам термин «антикризисное управление» стал употребляться совершенно недавно. Считается, что причиной его возникновения является высокое количество предприятий, находящихся на грани банкротства.

Антикризисное управление банком имеет свои отличительные черты. Для него разработаны собственные нормативные документы, протоколы и пути выхода из кризисного состояния. Для осуществления этой цели перед антикризисным управлением стоят следующие задачи:

Аналитическая и оценочная работа

- Риск – менеджмент банка;
- Разработка управленческой стратегии;
- Составление прогнозов потенциальных кризисов;
- Формирование систем по преодолению отрицательных направлений в деятельности банка;
- Проведение реструктуризации при необходимости;
- Осуществление мероприятий по реорганизации, а также ликвидации объекта;
- Работа с персоналом.

Для преодоления кризиса и принятия оперативных решений необходимо понимание его наступления. По этой причине диагностика – одна из самых важных этапов антикризисного менеджмента. Главными процессами диагностики считается анализ финансового состояния банка и его прогноз на будущее, процесс обнаружения факторов способствующих кризису и его мониторинг.

Несмотря на то, что в мире нет государств с идентичными финансовыми и правовыми системами, ввиду их культуры, истории и т.д., мы можем выделить отдельные методы, что можно подстроить под различные банковские системы. Так, если же банк находится в стадии предкризисного или кризисного состояния используются следующие способы предостережения, как дополнительное финансирование, снижение текущих затрат, повышение квалификации у рабочего персонала и т.д.

Однако антикризисное управление не должно включать в себя только превентивные, но и реактивные меры управления. Как, например, внедрения общих инструментов, что обычно назначаются самим государством для того, чтобы кризис отдельных организаций не перешел в системный. Так в высокоразвитых странах приоритетом является сохранения функциональности банка, когда в других кризис рассматривается, как шанс к реорганизации или же ликвидации банковской системы.

Выводы и обсуждения

Антикризисное управление является главным фактором в управлении банком. То, насколько развито антикризисное управление, показывает, как банк отреагирует на приближающийся кризис, сможет ли он его предвидеть и контролировать его русло, ограничивая его последствия или же и вовсе предотвращая.

Список использованных источников:

1. Садыкова, А. Э. Основы антикризисного управления в коммерческом банке / А.Э. Садыкова. – Текст : непосредственный // Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). – Пермь: Зебра, 2015. – С. 91-93. – URL:
2. <https://moluch.ru/conf/econ/archive/133/7667/> (дата обращения: 11.11.2022).
3. Киселев, П. В. Коммерческие банки – отечественный и зарубежный опыт выживания [Текст]: учебное пособие / под ред. П. В. Киселева. – М.: ЭкономЪ, 2009. – 477 с.
4. Семибратова, О. И. Банковское дело: учебник / М.: Академия, 2012. – 312 с.
5. Тавасиев А. М., Мурычев А. В. Антикризисное управление кредитными организациями: учеб. пособие. м.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
6. Симановский А. Ю. Базельские принципы эффективного банковского надзора и их реализация в России // Деньги и кредит. – 2014. – 31 марта.

Муратова А.М.

МН-НП-2111 к-1 тобының магистранты
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДЕРДІ ҚАБЫЛДАУДЫ ІСКЕ АСЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Аннотация. Басқару қызметінің тиімділігі көбінесе менеджердің стандартты емес міндеттер мен мәселелерді шешу қабілетіне байланысты. Басқарушылық шешімді басқарушы жүйе басқарылатын жүйеге мақсатты әсер ету үшін қабылдайды, ол белгілі бір мақсатқа жету үшін тиісті нәтижелерге қол жеткізуді қамтамасыз етеді. Дұрыс шешім қабылдау қабілеті мен қабілеті басқарудың кез-келген деңгейіндегі басшының құзыреттілігін құрайды.

Кілттік сөздер: басқарушылық шешім, тәуекел, әдістер, бағалау.

Muratova A.M.

master's student of the group MN-NP-2111 K-1
Miras University, Shymkent, Kazakhstan

WAYS TO IMPROVE THE IMPLEMENTATION OF MANAGERIAL DECISION-MAKING

Annotation. The effectiveness of management activities largely depends on the manager's ability to solve non-standard tasks and problems. The management decision is made by the management system in order to have a targeted impact on the managed system, which ensures the achievement of appropriate results to achieve a specific goal. The ability and ability to make the right decisions constitute the competence of a manager at any level of management.

Key words: management decision, Risk, methods, assessment.

Ғылыми экономикалық дереккөздерге тұжырымдамалық көзқарас көшбасшылық жүйенің тиімділігі негізінен оның дербестігімен, икемділігімен, нарықтық жағдайдағы кез-келген ұйымдастырушылық өзгерістерге оңай бейімделуімен анықталатындығын көрсетеді. Басқару жүйесінің жұмысына және оның дамуына әртүрлі факторлардың әсері басқару шешімдерін әзірлеу және қабылдау кезінде пайда болатын көптеген байланыстар мен қатынастар түрінде көрінеді.

Басқарушылық шешім – бұл басқарудың экономикалық, технологиялық, әлеуметтік-психологиялық, әкімшілік әдістерін экономикалық формализациялаудың нәтижесі, оның негізінде ұйымның басқару жүйесі басқарылатынға тікелей әсер етеді. Басқарушылық шешімдер қабылдау тұрғысынан әр түрлі болуы мүмкін тәуекел факторы ерекше маңызды. Ішкі және сыртқы жағдайлар. Сондықтан басқару шешімдерін қабылдауға тәуекел факторларының әсерін талдау бағыты өзекті болып табылады.

Басқарушылық шешім-бұл басшының құзыретіне кіретін және Компания қызметінің тиімділігін арттыруға бағытталған таңдаудың кейбір баламалары.

Басқару процесінде туындайтын кез-келген жағдай менеджер-менеджер үшін міндет болып табылады және одан шешімдер қабылдауды талап етеді, атап айтқанда мақсаттар мен іс-қимыл бағдарламаларын өзгертуге қатысты. Бұл басқарудың барлық деңгейлеріне қатысты.

Басқару – ұйымның мақсаттары мен сыртқы ортамен тепе-теңдігіне қол жеткізу бағытында ұйымның немесе оның бір бөлігінің қазіргі жай-күйін өзгертуге бағытталған ұйымның арнайы органының іс-қимылдарының жиынтығы болып табылатын процесс[1].

Ғылыми басқарудың классикалық теориясының негізін қалаушы американдық инженер және ғалым Ф.В. Тейлор болып саналады, оның аты ұйымдар теориясындағы бағыт – «тейлоризм» деп аталады. Бұл бағыттың ұрандары: «үйлестіру», «интеграция» және «бақылау» болды. Тейлоризмнің ізбасарлары жұмысшылардың проблемасына ерекше назар аударды, оның шешімі өндірістік операцияларды барынша жеңілдету, еңбекке ақы төлеуді енгізу арқылы сыйақы жүйесін ретке келтіру және еңбек қауіпсіздігін қамтамасыз ету болды. Тейлоризмнің негізгі принциптері:

- ұйымның кез-келген мүшесінің қызметінің әр элементіне ғылыми көзқарасты қолдану, өндірістік операцияларды жүргізудің ең ұтымды, оңтайлы тәсілдерін іздеу;
- қызметкерлерді ғылыми негізделген іріктеу және оқыту;
- басқарушылар мен жұмысшылар арасындағы өзара іс-қимыл, ол, ең алдымен, еңбекке ақы төлеудің кесімді жүйесі негізінде еңбегі үшін негізделген сыйақыда көрінеді.

Тейлор өзінің көзқарасында ешқандай жаңа принципті ғылыми ережелер жоқ екенін мойындайды және ғылыми басқару теориясы «менеджерлердің алдыңғы ұрпақтары жинақтаған барлық дәстүрлі білімді жинайды және оны ережелер, заңдар, формулалар түрінде азайтады» деп санайды.

Тейлордың ұйымды басқаруды жетілдіру тәсілінде инженерлік шешімдерге басымдық беріледі. Бұл теория шеңберінде «ұтымдылықтан» барлық ауытқулар есептеулер мен таза инженерлік шешімдер негізінде шешілуі мүмкін жағымсыз салдар, қателіктер, дәлсіздіктер ретінде қарастырылады.

Басқарылатын объект (фирма немесе оның экономикалық тәуелсіз бөлімшелері) сыртқы ортаға ие – нарықтық қатынастар, оның күйіне кері байланыс негізінде бейімделуі керек. Кез-келген басқару шешімі-бұл нарықпен және сыртқы ортаның басқа элементтерімен кері байланыстың нәтижесі.

Басқарушылық шешім-бұл басқару субъектісінің (басшының немесе алқалы органның) құзыреті шегінде жүзеге асырылатын, белгілі бір жолмен ұйымда қандай да бір өзгерістердің бекітілген жобасы болып табылатын логикалық-ойлау, эмоционалды-психологиялық, ұйымдастырушылық-құқықтық және әлеуметтік процесс, сонымен қатар – бұл басқарудың өзара байланысты функцияларын жүзеге асыратын басшылар мен мамандардың қоғамдық пайдалы еңбегінің негізгі «өнімі», мақсаттар (міндеттер), оларды жүзеге асыру тәсілдері мен мерзімдерін белгілеуді, сондай-ақ ресурстарды көрсетуді қамтитын құжат[2].

Оны жақсы түсіну үшін шешім қабылдау процесін мұқият қарау мақсаттар мен міндеттерді нақты анықтау қажеттілігіне әкеледі. Көбінесе мақсаттар немесе кез-келген жағдайда олармен тікелей байланысты факторлар сандық (объективті) және сапалық (субъективті) болып табылады. Мұндай жағдайларда шешім қабылдаудың ғылыми әдістерін қолдану үшін пайымдау мен көрегендіктің жетілуі, сондай-ақ аналитикалық және математикалық шеберлік қажет.

Есте сақтау керек, кейде мақсатқа жету үшін қарастырылып отырған екі немесе одан да көп факторлардың арасындағы тепе-теңдікті орнату қажет, ал белгілі бір жағдайларда олардың кейбіреулері тапсырмаға қойылған мақсаттың құрамдас бөлігі ретінде емес, шектеулер ретінде кіреді.

Басқару шешімдері шешімдерді дайындау процесінде алынған және өңделетін ақпарат негізінде қабылданады. Қабылданған басқару шешімі орындаушылар мен орындалуын бақылау үшін нақтыланады. Басқаша айтқанда, басқару шешімі сұраққа жауап беруі керек-қабылданған шешімді қалай жүзеге асыруға болады және оның орындалуын қалай бақылауға болады.

Мақсат қою, жоспарлау, ұйымдастыру, үйлестіру, бақылау және мақсаттарды түзетуден тұратын басқарушылық қызметтің толық циклін сипаттай отырып, оның сайып келгенде екі басқару элементі түрінде ұсынылғанын байқауға болады: басқару шешімдерін әзірлеу және жүзеге асыру. Сондықтан шешімдер басқару мен ұйымдастырудың орталық элементі болып табылады.

Шешім қабылдау-бұл ұйымның қазіргі және болашақ қалаған күйі арасындағы алшақтықты азайтатын іс-әрекеттің қол жетімді нұсқалары немесе баламалары арасында саналы таңдау. Осылайша, бұл процесс көптеген әртүрлі элементтерді қамтиды, бірақ проблемалар, мақсаттар, баламалар және шешімдер сияқты элементтер бар[3].

Әдебиетте ұйымда адам қабылдаған шешімдерді басқарушылық деп санауға болатын әртүрлі көзқарастар бар. Кейбір сарапшылар бұған жатқызады, мысалы, адамды жұмысқа қабылдау туралы шешім, оны жұмыстан шығару туралы шешім және т.б. организации көзқарас ұсынылады, оған сәйкес ұйымдағы қатынастарға әсер ететін шешімдер ғана басқарушылық шешімдерге жатқызылуы керек.

Басқару шешімдері, осылайша, әрқашан ұйымдағы өзгерістермен байланысты, олардың бастамашысы әдетте бақыланатын немесе іске асырылатын шешімдердің салдары үшін толық жауапты лауазымды тұлға немесе тиісті орган болып табылады. Ол шешім қабылдайтын құзыреттілік шекаралары ресми құрылымның талаптарында нақты белгіленген. Алайда, шешімді дайындауға тартылған адамдардың саны билік басындағылардың санынан едәуір көп.

Басқару шешімі – бұл басқару субъектінде туындаған мәселелерді шешуге бағытталған шығармашылық әрекет (ұйым, фирма, оқу орны және т.б.). Шығармашылық процесті математикалық тілмен сипаттау мүмкін емес. Бірақ шешім қабылдау технологиясының негізгі принциптері бұрыннан қалыптасқан. Бұл процесс ұйымның қызметін жоспарлаудың негізі болып табылады. Жоспар-ресурстарды орналастыру және оларды ұйымдық мақсаттарға жету үшін пайдалану бағыты бойынша шешімдер жиынтығы [4]. Қазіргі ұйымдарда басқару шешімдерін дайындау көбінесе оларды қабылдау функциясынан бөлінеді және мамандардың бүкіл тобының жұмысын қамтамасыз етеді.

Шешім қабылдау-бұл ақпаратты жинақтау, дамуды тежейтін мәселелерді анықтау, жұмыста тиімді бағыттарды таңдау, салдарын болжау.

Шешім қабылдау-тиісті өкілеттіктері бар барлық деңгейдегі менеджерлердің құзыреті. Менеджер қабылданған шешімді шешімдерді орындаушыларға жеткізуге жауапты тұлғалар мен орындауын бақылауды қамтамасыз ететін тұлғалар тұрғысынан қарастырады. Бұл менеджерді ықпал ету шаралары мен бақылау құралдарын таңдап қана қоймай, сонымен қатар олардың нақты жағдайда практикалық орындылығына қатысты шешім нұсқаларын қарастыруға мәжбүр етеді.

Өзірлеу және шешім қабылдау-бұл мәселенің бірнеше ықтимал шешімдерін таңдау. Қабылданған шешімдердің нұсқалары нақты, оптимистік және пессимистік болуы мүмкін. Менеджменттің ғылыми ұйымдастырылуының, ғылыми стилі мен менеджердің жұмыс әдістерінің белгісі-бірнеше мүмкін шешімдердің ең жақсы нұсқасын таңдау. Мәселенің түпкілікті шешімі әртүрлі нұсқаларды «жоғалтқаннан» кейін пайда болады, оларды маңыздылығы бойынша топтастырады, белгілі жарамсыз және шындыққа жанаспайды. Сондай-ақ, шешім қабылдау процесін жеделдетуге деген ұмтылыстан сақ болу керек, бұл кейде қабылданған шешімдерде дәлсіздіктер мен бұрмалануларға әкеледі. Шешімнің түпкілікті нұсқасын таңдағанда, қызметкердің субъективті деректерімен де, Есептеу дәлдігі механизмінің кейбір объективті деректерімен де түсіндірілетін көптеген әртүрлі әсерлер мен қате есептеу мүмкіндіктерін ескеру қажет. Көшбасшы практикалық, нақты шындықта басқаларға қарағанда айқын және айтарлықтай артықшылығы бар бір ғана нұсқаны жүзеге асыру мүмкіндігі сирек кездесетінін ескеруі керек. Түпкілікті шешім қабылдай отырып, қабылданған шешімнің ішінара сәттілігі немесе сәтсіздігі мүмкіндігін алдын-ала болжау қажет, сондықтан қабылданған шешім сәтсіз болған жағдайда жоспарланған шешімнің орнына жүзеге асырылуы мүмкін көмекші (резервтік) іс-шараларды алдын-ала жоспарлау ұсынылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Гуджоян О.Л. и др. Методы принятия управленческих решений. Учебное пособие. – М.: 2017. – 242 с.
2. Дюбин Г.Н., Суздаль В.Г. Введение в прикладную теорию игр. – М.: Наука, 2018. – 336 с.
3. Евланов А.Г. Теория и практика принятия решений. – М.: Экономика, 2019. – 175 с.
4. Ильин Н.П., Лукмапова И.Г. и др. Управление проектами / Под ред. В. Д. Шапиро. – СПб.: ДваТри, 2019. – 610 с.

¹Сариев Дулат, ²Исахова П.Б.

¹магистрант, ²д.э.н., профессор, научный руководитель

^{1,2}Almaty Management University, г. Алматы

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

Аңдатпа. Кез келген компания әрқашан инвестиция тартуға ұмтылады. Бүгін дағдарыстық жағдайға байланысты инфляция қарқыны қарқынды өсуде. Инфляция кезінде инвестициялық жобаның тиімділігін бағалау маңызды. Жобаның тиімділігі NPV, рентабельділік, кірістілік негізінде табылады.

Инвестициялық жобаны есептеу Adal meteo компаниясы үшін жүзеге асырылады. Инвестициялар компания үшін өте маңызды, бірақ инфляцияға байланысты олардың тиімділігін қамтамасыз ету маңызды. Жобада инфляция индексі ескеріліп, оның тиімділігі есептеледі. Жобаны бағалау жобаның тиімділігін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: 1. Инвестициялық жоба; 2. Инфляция; 3 ТКҚ; 4 Кірістілік; 5 Табыстылық; 6 Тиімділік.

Аннотация. Любая компания всегда стремится к привлечению инвестиций. Сегодня в мире из-за кризисной ситуацией показатели инфляции сильно растут. При инфляции важно оценить эффективность инвестиционного проекта. Эффективность проекта находится на базе NPV, рентабельности и доходности.

Расчет инвестиционного проекта выполняется для компании Adal Meteo. Для компании жизненно важны инвестиции, в связи с инфляцией важно обеспечить их эффективность. В проекте учтен индекс инфляции и рассчитывается его эффективность. Оценка проекта позволит обеспечить эффективность проекта.

Ключевые слова: 1. Инвестиционный проект; 2. Инфляция; 3 ЧПС; 4 Доходность; 5 Рентабельность; 6 Эффективность.

Annotation. Any company always seeks to attract investment. Today in the world, due to the crisis situation, inflation rates are growing strongly. With inflation, it is important to evaluate the effectiveness of an investment project. Project effectiveness is based on NPV, profitability, profitability.

The calculation of the investment project is carried out for Adal Meteo. Investments are vital for the company, but due to inflation, it is important to ensure their effectiveness. The project takes into account the inflation rate and calculates its effectiveness. Evaluation of the project will ensure the effectiveness of the project.

Keywords: 1. Investment; 2. Inflation; 3 NPV; 4 Income; 5 Profitability; 6 Efficiency.

1. Введение

Актуальность проекта заключена в необходимости инвестиций для любого бизнеса. В последние годы инфляция растет в связи с кризисом. Важно оценить эффективность инвестиций и предпринять антикризисные действия.

Целью является оценка эффективности инвестиций в Adal Meteo. Оценив проект, предпримем действия по обеспечению эффективности инвестиций.

Новизна работы: Рост инфляции ведет к снижению покупательной способности населения. Снижение покупательной способности негативно сказывается на бизнесе. Из-за этого доходы компании будут ниже. Поэтому важно обеспечить эффективность в такое сложное время.

Необходимо провести расчеты рентабельности, прибыли и NPV. При положительной динамике этих показателей проект считается эффективным. Инфляция влияет на эффективность проекта, финансовую реализуемость, потребность в финансировании. Это влияние заметно для проектов с растянутым инвестиционным циклом, требующих значительной доли заемных средств. После оценки ключевых параметров эффективности, не менее важным считается предпринимать действия по антикризисным решениям.

2. Литературный обзор

Параметр ставки инфляции относится к макроэкономике. В исследовании используется материал из книг Дэвида Мосса «Краткий курс макроэкономики», Матвеева Т.Ю. «Макроэкономика» и Л.П. Куракова «Макроэкономика». В этих книгах отражено влияние ставки инфляции на экономику. Узнать величину ставки инфляции и динамику можно из сайта Национального банка.

Инвестиционный проект и параметры его эффективности отражены в корпоративных финансах. В книгах Р. Брайли, С. Майерса «Принципы корпоративных финансов» и Стивена А. Росса «Основы корпоративных финансов» описаны параметры эффективности инвестиционных проектов.

3. Эффективность инвестиционного проекта и инфляция

В рыночной экономике важную роль играет привлечение инвестиций. Со стороны инвесторов оценивается эффективность проекта. Если показатели обладают положительной динамикой, то средства вкладываются. Для управления компанией нанимаются менеджеры. Контроль менеджеров осуществляет совет директоров. Совет директоров утверждается акционерами.

В компании открытого акционерного типа инвестиции привлекаются путем продажи акций. Акции компании приносят дивиденды инвесторам. Часть денег направляются для компании, а часть – как дивиденды инвесторам [3].

Оценить эффективность проекта можно на основе расчета и анализа чистой приведенной стоимости, доходности, прибыли и рентабельности.

Инвесторы вкладывают свои средства, если значение NPV положительное. Формула чистой приведенной стоимости:

$$NPV = PV - I \quad (2)$$

где, PV – приведенная стоимость инвестиционного проекта;

I – величина инвестиций в проект.

Инфляция – это показатель, который характеризует увеличение цен на товары, услуги в стране. Это происходит из-за обесценивания денег [4].

При инфляции денежные запасы и вклады в национальной валюте страны понижаются. Владельцы ценных бумаг теряют деньги.

Инфляция влияет на параметры инвестиционного проекта. От показателя зависит стоимость капитала компании и реальная стоимость денежных потоков. Инфляция снижает эффективность проекта и бизнеса в целом [6].

4. Влияние инфляции на денежные потоки компании Adal Meteo

Согласно финансовой отчетности компании Adal Meteo на 31 декабря 2019 года привлечено 300 миллионов тенге заемных средств, на 31 декабря 2020 года – 272 миллионов тенге, на 31 декабря 2021 года – 285 миллионов тенге [7].

Согласно официальным данным Национального Банка РК в 2019 году индекс инфляции составил 5,4%, в 2020 году – 7,5%, а в 2021 году – 8,4% [8].

В таблице 1 показано снижение денежных потоков с 2019 года по 2020 год.

Таблица 1

Снижение денежного потока в процессе инфляции

Год	Потоки денег в году, млн.тенге	Значение дефлятора	Номинальное поступление денег, млн.тенге
2019	300	1/1.054=0.948	284.4
2020	272	1/1,075^2=0.865	235,28
2021	285	1/1,084^3=0.785	223,725

Реальный поток денег необходимо умножить на индекс инфляции.

Таблица 2

Снижение денежной потока поступлений в процессе инфляции

Год	Потоки денег в году, млн.тенге	Значение инфляции	Номинальное поступление денег, млн.тенге
2019	300	1.054	316,2
2020	272	1,075^2=1,156	314,43
2021	285	1,084^3=1,274	363,02

Инфляция ведет к изменению ставки дисконтирования. Для оценки зависимости параметров используется уравнением Фишера [8]:

$$1 + R_n = (1 + R_r)(1 + i), \quad (4)$$

где, R_n R_r – номинальная и реальная ставка процента;
 i – ожидаемая инфляция.

Реальная стоимость капитала 5%, ожидаемый индекс инфляции – 15% [8]. Рассчитаем номинальную стоимость капитала проекта:

$$(1 + 0,05)(1 + 0,15) = 1,2075$$

Номинальная стоимость капитала инвестиционного проекта составляет 20.75%. Из формулы найдем реальную и номинальную стоимость капитала.

Данные номинальных величин в 2019 году представлены в таблице 3 [7, 8].

Таблица 3

Номинальные величины потоков, млн тенге

Параметры	2019 год	2020 год	2021 год
Стоимость реал. продукции	5,4	6,3	6,4
Затраты переменного характера	3,05	3,92	4,05
Инфляция стоимости реализации продукции	6,1%	7,6%	9,8%
Инфляция расходов переменного характера	4%	5,5%	7,2%

Выпуск продукции в 2019 году составил 380 единиц, в 2020 году – 432, а в 2021 году – 461. Найдем цену реализации в таблице 4.

Таблица 4

Расчет номинальных величин с учетом инфляции

Год	Стоимость реализации с учетом инфляции, млн тенге	Объем вырученных средств с учетом индекса инфляции, млн тенге	Затраты переменного характера при инфл., миллионов тенге
2019	5,4*1,061=5,73	5,73*380=2177	3,05*1,04=3.17
2020	6.3*1.076=6.78	6,78*432=2929	3,92*1.055=4,136
2021	6,4*1,098=7,03	6,4*461=2950	4,05*1,072=4,342

Таблица 5

Расчетные данные номинальных потоков

Год	Переменные расходы, млн тенге	Маржинальная прибыль, млн тенге
2019	3.17*380=1204,6	2177-1204,6=972,4
2020	4,136*432=1786,75	2929-1786,75=1142,25
2021	4,342*461=2001,66	2950-2001,66=948,34

Расчеты реальных значений маржинальной прибыли найдем в таблице 6.

Таблица 6

Расчетные данные реальных потоков

Год	Маржинальная прибыль, млн тенге
2019	972,4/1,054=922,58
2020	1142,25/1,075=1062,56
2021	948,34/1,084=874,85

На рисунке 1 показан график маржинальных прибылей в разные годы.

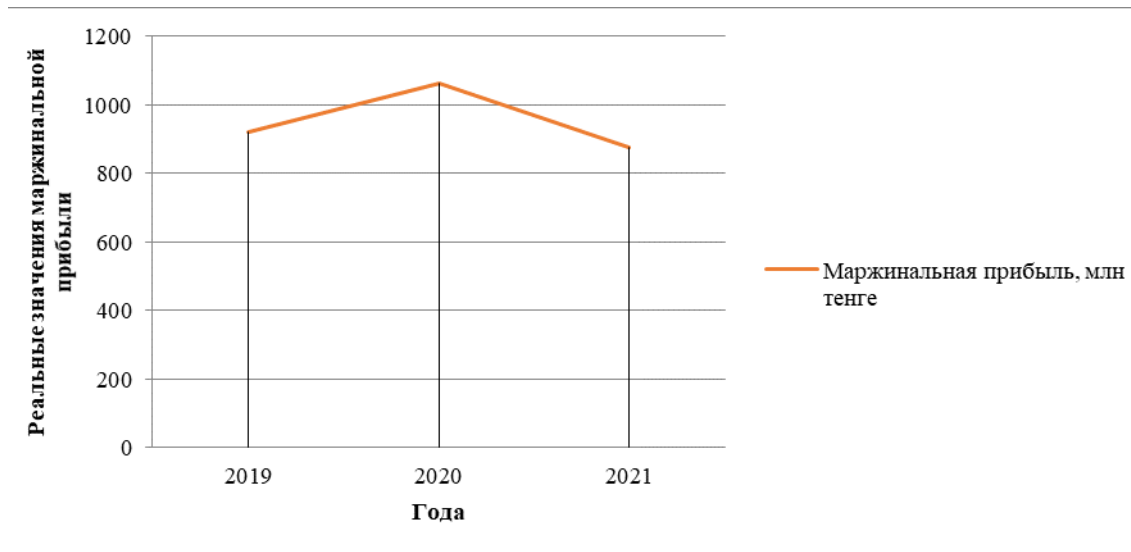


Рисунок 1. График изменения реальных показателей маржинальной прибыли

В 2019 году привлечены средства и прибыль высокая. В 2020 году инфляция выросла, но инвестиции увеличили прибыль. В 2021 году с ростом инфляции покупательная способность упала и прибыль стала меньше, но положительна.

5. Оценка эффективности инвестиционного проекта при инфляции

Расчет будет произведен с учетом номинального и реального значений. Для оценки проекта произведем расчет чистой приведенной стоимости.

Рассчитаем чистую приведенную стоимость при номинальном значении индекса инфляции. Первоначальные инвестиции – 2 миллиарда тенге. А коэффициент дисконтирования 8%. Расчеты приведены в таблице 7 [9].

Таблица 7

Расчетные данные номинальных потоков

Год	Приведенная стоимость, млн тенге
2019	$922.58/1,08=854.24$
2020	$1142.25/1,08^2=979.3$
2021	$948.34/1,08^3=752.83$

Чистую приведенную стоимость инвестиционного проекта найдем ниже:

$$NPV = 854,24 + 979,3 + 752,83 - 2000 = 586,37 \text{ млн тенге}$$

Теперь перейдем к расчету реальных показателей. Реальная ставка дисконтирования составляет 4 процента, а вложения 2 миллиардов тенге. Расчеты представлены в таблице 8

Таблица 8

Расчетные данные реальных потоков

Год	Приведенная стоимость, млн тенге
2019	$922.58/1,04=887,09$
2020	$1142.25/1,04^2=1056$
2021	$948.34/1,04^3=843,07$

Рассчитаем NPV при реальном темпе инфляции:

$$NPV = 887,09 + 1056 + 843,07 - 2000 = 786,16 \text{ миллионов тенге}$$

Таким образом, чистая приведенная стоимость составила 786,16 млн тенге. Это говорит о положительной динамике и говорит об эффективности проекта. Но проблема в том, что данный показатель при более низкой инфляции мог бы быть существенно выше.

7. Результаты

По результатам произведенных расчетов и анализа эффективности инвестиций в процессе инфляции можно сделать вывод, что влияние инфляции на эффективность инвестиционного проекта высокое. При высоких значениях инфляции показатели эффективности могут быть снижены. Если индекс инфляции выше 20-50 процентов, то денежные потоки значительно снижаются.

Расчеты эффективности инвестиций производились для номинальных и реальных показателей. При инфляции отдельных показателей для оценки эффективности проекта применяют номинальные показатели. Если происходит и общая инфляция, и инфляция отдельных показателей, то предпочтительным вариантом для использования считаются номинальные показатели. Если применить реальные денежные потоки, необходимо рассчитать номинальные значения. Затем необходимо вычесть значение общей инфляции.

Список литературы

1. <https://nationalbank.kz> – сайт Национального банка.
2. Стивен А. Росс. Основы корпоративных финансов. Олимп Бизнес, 2019.
3. Дэвид Мосс. Краткий курс макроэкономики. – МииФ, 2020.
4. Матвеева Т.Ю. Макроэкономика. – Олимп Бизнес, 2016.
5. Л.П. Куракова «Макроэкономика. – МииФ, 2014.
6. Р. Брайли, С. Майерс. Принципы корпоративных финансов. Москва, 2008.
7. <http://www.adal-meteo.kz/> – Сайт компании Adal Meteo.
8. <https://www.nationalbank.kz> – Сайт Национального Банка Казахстана.
9. <https://kase.kz/> – Сайт Казахстанской Фондовой Биржи
10. <https://www.cfin.ru/> – Проект «Корпоративный менеджмент»
11. <https://www.accaglobal.com/> – сайт АССА.

Сапарбек С.Г.

магистрант специальности финансы
УО «Алматы Менеджмент Университет», Алматы, Казахстан

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В БАНКОВСКОМ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация. В данной статье подробно рассматриваются вопросы основных методов оценки инвестиционных проектов при управлении банковскими рисками. Подробно рассматриваются виды рисков, от чего они зависят, кто их впервые исследовал. И непосредственно после изучения рисков проводятся методы оценки инвестиционных проектов. В статье подробно рассматриваются некоторые из данных методов.

Ключевые слова. Инвестиции, риск-менеджмент, оценка проектов, финансы, ликвидность, амортизация.

Sara Saparbek

master's degree in finance
Almaty Management University, Almaty, Kazakhstan

THE MAIN METHODS OF EVALUATION OF INVESTMENT PROJECTS IN BANKING RISK MANAGEMENT

Annotation. This article discusses in detail the issues of the main methods of evaluating investment projects in banking risk management. The types of risks considered in detail, what they depend on, who first investigated them. In addition, immediately after studying the risks, methods of evaluating investment projects carried out. The article discusses in detail some of these methods.

Keywords. Investments, risk management, project evaluation, finance, liquidity, depreciation.

Введение

Экономический рост, а также эффективное формирование организаций в значительной степени поддерживаются легкодоступным и полным финансированием инвестиционных планов. В трудных финансовых, а также политических обстоятельствах, свойственных равно как с целью национальных экономик, с целью международных взаимоотношений, способы оценки производительности инвестиционных планов, а также управления рисками, создаваемых и реализуемых в них, обретают особенную роль.

Основной проблемой для банка, мешающей финансированию инвестиционных планов, считаются крупные риски, какие несет банк.

Теоретическое обоснование

Этим вопросом занимались многие авторы, например, Маевский Ф.В., который утверждал, что традиционные схемы финансирования инвестиционных планов, при которых банки берут на себя все риски, в соответствии с реализацией этих проектов, а также принцип, не соответствующий высоким стандартам управления банковскими рисками. Они не гарантируют эффективного управления экономическими ресурсами, объективной оценки стоимости инвестиционных планов [1]. Это предопределило необходимость поиска новых способов снижения рисков для банков, а также их контрагентов для удовлетворения потребности компаний в финансовых ресурсах с целью реализации инвестиционного проекта. В условиях неопределенности на всех этапах реализации инвестиционных планов деятельность банков объясняет необходимость таких гибких инструментов управления экономическими потоками, а также оценки инвестиционных проектов банка, равно как настоящие опционы. Чтобы иметь более точное представление о рисках нужно понять суть лимитов кредитования, которые показаны на рисунке 1.

Одной из первых проблем риска был Лука Пачоли, открывший принцип двойной записи, бухгалтерский учет, живший в Венеции в XV веке. Однако в бизнесе термин «риск» широко используется в процедурах страхования с 1830 года. До этого открытия, Адам Смит (1723-1790), например, использовал термин «опасность – Hazard». Анализируя предпринимательский доход в своей работе «Исследование природы и причин богатства наций», он отметил такую составляющую в структуре

доходов, как плата за опасность предпринимательства в виде компенсации возможных потерь. В результате был сформулирован ряд концепций риска. Мы сосредоточимся на классических, неоклассических, гибридных теориях и нейроэкономике.

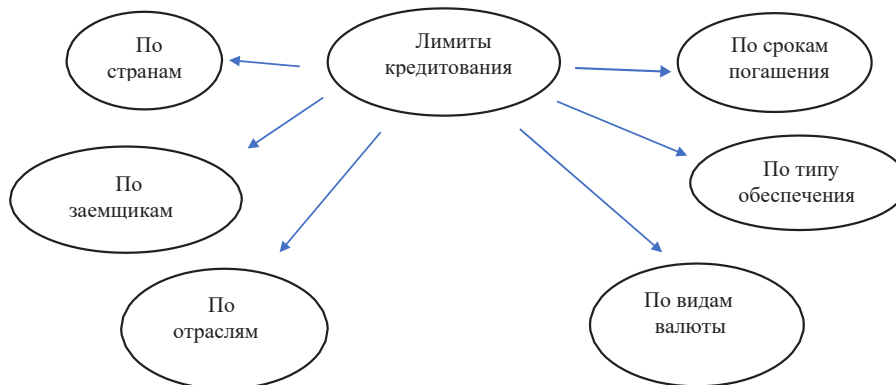


Рисунок 1. Типы лимитов

Классическая теория риска

Авторы классической теории риска являются британский экономист и юрист Сениор Нассау Уильям (1790-1864) и английский философ, экономист и политик Милль Джон Стюарт (1806–1873). По мнению самих авторов концепции финансовый риск – это потенциальный (ожидаемый) ущерб, причиненный осуществлением предпринимательского воздействия. Главными компонентами данной концепции были: процент, равно как часть в инвестированный основной капитал; плата за риск, точно, как компенсация вероятного ущерба бизнесу; математическое ожидание издержек, как более возможный исход подобранного решения. Основным недостатком теории является ее предвзятость. Риск связан только с убытком

Неоклассическая теория

Авторы этой теории известные английские экономисты Маршалл Альфред (1842-1924) и Пигу Артур (1877-1959). Согласно их суждениям: элемент риска – предприниматель, принимающий решения в условиях неопределенности, связанной с прибылью, а также случайной-нестабильной величиной, должен придерживаться следующих правил: объем ожидаемой прибыли; величина ее возможного отклонения (отклонение от ожидаемого значения). Его действия обуславливается максимальной пользой. В таком случае имеется преимущественный подбор в выгоду вида инвестиции средств вместе с минимальными колебаниями прибыли [2].

По-другому говоря – надежная прибыль содержит значительную продуктивность, нежели прибыль прогнозируемого объема, сопряженная вместе с возможными колебаниями.

Вывод: концепция направляет на минимальный риск, а никак не в значительную доходность. Главный недостаток: теория никак не предусматривает стремление людей следовать на жертвы для существенного дохода. В наше время в своем начальном варианте ни одна из данных теорий никак не применяется. Более признаваемой считается неоклассическая концепция риска, однако вместе с установленными дополнениями. Они были введены в 1940-х годах британским экономистом Джоном Мейнардом Кейнсом (1883-1946), который добавил: неоклассическая концепция обеспечивала «удовольствие» от того, что предприниматель может идти на большие риски в ожидании больших прибылей. Аргументировал потребность внедрения «издержек риска» с целью возмещения вероятного отличия реальной выручки с ее ожидаемой величины. В первый раз классифицировал имевшиеся концепции риска, а также предоставил детальную систематизацию предпринимательских рисков: риск предпринимателя либо заемщика, риск кредитора и риск, взаимосвязанный вместе с допустимым сокращением значения валютной единицы.

В соответствии с данной систематизации: риск заёмщика – сопряжен вместе с его колебанием в получении допускаемой выгоды с инвестиции завлеченных средств; риск кредитора – сопряжен вместе с угрозой намеренного разорения либо другими поступками должника сосредоточенными в избежание от исполнения собственных долговых обязанностей, а также вместе с неудовлетво-

рительной величиной предоставления ссуды; риск, взаимосвязанный с сокращением стоимости средств – т.е. риск инфляции, сдерживающий инвестиционные возможности бизнеса [3].

Результаты

В результате, мы выяснили, что банковским риском является вероятность появления у кредитно-финансовой организации материальных издержек. Факторами этого может быть внезапная перемена рыночной стоимости разных экономических инструментов. Помимо этого, потери имеют все шансы появиться из-за изменений в валютном рынке. Поэтому необходимо рассмотреть виды банковских рисков. Существует следующая классификация банковских рисков:

- по времени. Риски являются текущими, перспективными, а также ретроспективными;
- по уровню. Вероятность потерь может быть низкой или средней и полной;
- в соответствии с основными условиями возникновения. Такие ситуации зависят от финансовых или политических факторов. К основному типу относятся различные изменения, которые носят негативный характер в финансовой сфере кредитно-экономического учреждения. Кроме того, это может произойти в экономике государства. Угрозы социально-политического характера связаны с изменениями в проекте политической ситуации.

Оценка банковских рисков

Установление затрат (в количественном выражении), связанных с рисками на этапе осуществления банковской деятельности, называется оценкой таких рисков. Целью данной операции является определение соотношения показателей деятельности конкретной кредитной организации к текущим рыночным условиям. Нередко всего с целью этого используется исследовательский способ – применительно равно как к кредитному портфелю, таким образом, и к его ключевым показателям. Это дает возможность показать единую картину работы определенного банка, а кроме того его главных направлений функционирования. Помимо этого, такого рода процедура оценки содействует установить уровень кредитных рисков [4].

Методы оценки банковских рисков

Оценка банковских рисков – это непрерывный процесс, в котором рассматриваются как внутренние, так и внешние изменения, внедрение новых процессов, поддержание стратегических целей. Неправильная оценка банковских рисков может привести к значительным убыткам или к банкротству. Таких случаев в западной практике достаточно, например, Midland Bank в Англии пострадавший от ненадлежащего мониторинга прибыльных рисков, а так же New England Bank в Соединенных Штатах, который не справился с кредитными расходами и перешел во владения государства. С основными методами можно познакомиться на рисунке 2.

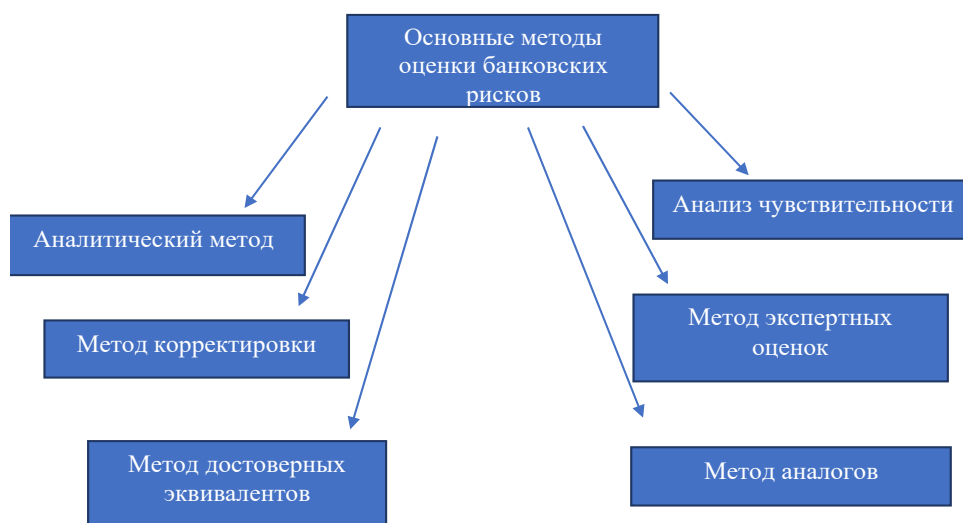


Рисунок 2. Методы оценки банковских рисков

Аналитические методы оценки рисков позволяют определить возможность потерь на основе конкретных модификаций, а также используются для учета рисков инвестиционных проектов. Также могут быть известные методы, такие как исследование чувствительности, метод корректировки общепринятых критериев с дисконтированием на основе риска, метод эквивалентности и сценарный метод.

Анализ чувствительности позволяет получить решения для таких типичных задач: как изменится результирующее значение, если исходное значение изменит свою роль?

Метод корректировки общепринятых критериев дисконтирования с учетом риска, часто используемый на практике. Его основная концепция заключается в корректировке определенных базовых показателей дисконтирования, которые не приводят к рискам или наименее оптимальные. Вот как работает корректировка, когда линия добавленной стоимости обусловлена премией за риск.

С помощью метода **надежных эквивалентов** прогнозные значения потока платежей корректируются путем введения специализированных понижающих коэффициентов, цель обеспечения поступлений которых прогнозируется по суммам платежей, чтобы покупки не вызывали никаких отклонений, а также чтобы их значимость имела все возможности и была надежно определена.

Сценарный метод позволяет сочетать изучение чувствительности чистого признака с рассмотрением вероятностных оценок его отклонений. В сочетании с поддержкой этого метода можно получить очень четкую картину для различных альтернатив событиям. Это подразумевает формирование технологии анализа финансовой чувствительности.

Метод экспертной оценки представляет собой набор естественных, а также математических и статистических методов и операций для обработки результатов выборочного опроса в профессиональной категории, при этом результаты выборочного опроса считаются единственной основой информации о данных. В этом случае можно использовать интуицию текущего и профессионального опыта участников выборочного опроса.

Метод аналогов применяется в таком случае, если использование других способов по иным другим обстоятельствам недопустимо. Метод активно применяет основу данных схожих объектов с дальнейшей целью раскрытия единых связей, а также перенесения их в изучаемый объект [5].

Закключение. Таким образом, в банковской деятельности целиком исключить рисков никак не удастся, возможно только лишь их уменьшить. С целью данного факта необходимо грамотно построить безопасность, выбрать более подходящие способы оценивания, а также управления банковскими рисками. По этой причине прослеживается высокая потребность в квалифицированных специалистах с большим опытом в финансовом анализе.

На сегодняшний день формирование международной экономики, что характеризуется глобализацией, научно-техническим формированием, усилением значимости природоохранных условий находящейся вокруг среды, а также особым применением человеческого капитала в доли познаний, способностей, а также умений, требует детального установления определений «инвестиции» и «инвестиционная деятельность».

Список литературы.

1. Маевский, Ф. В. Риск-менеджмент. Превентивное управление: учебно– практическое пособие / Ф. В. Маевский, В. Н. Вяткин, В. А. Гамза. – Днепропетровск: Наука и образование, 2017. – 264 с.
2. Ровенский, Ю. А., Бадалов, Л. А. Банковское регулирование и надзор: учебное пособие / Ю. А. Ровенский, Л. А. Бадалов. – М.: Проспект, 2016. – 112 с.
3. Ровенский, Ю. А., Белянчикова, Т. В. Операции коммерческого банка: учебное пособие / Ю. А. Ровенский, Т. В. Белянчикова. – М.: Проспект, 2016. – 351 с.
4. Основные методы оценки инвестиционных проектов <https://www.dissercat.com/content/razvitie-metodov-otsenki-investitsionnykh-proektov-v-bankovskom-risk-menedzhmente> [Электронный ресурс, дата обращения 27.11.22].
5. Основы риск менеджмента http://elib.fa.ru/fbook/solodov_64842.pdf/download/solodov_64842.pdf [Электронный ресурс, дата обращения 27.11.22].

Тешербай Арсен, Латифи Ормон
Научный руководитель: **Омир А.**
Almaty Management University, г. Алматы

«ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА И ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ: ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ»

Аннотация: Инфляция мен баға белгілеу арасында байланыс және үздіксіз жұмыс бар, оны бағаламауға болмайды және болмайды. Бұл екі термин бір–бірімен әрекеттеседі және бір бағытта қозғалады. Ең маңызды рөлдердің бірі баға белгілеу болып табылады және бүкіл экономиканың өсуі инфляцияға байланысты. Инфляциясы төмен елдерде баға тұрақтылығы бар. Ал бағаның тұрақтылығы өз кезегінде белгілі бір халыққа қолайлы экономикалық жағдай туғызады.

Аннотация: Между инфляцией и ценообразованием существует связь и непрерывная работа, которые нельзя и невозможно недооценивать. Эти два термина взаимодействуют друг с другом и движутся в одном направлении. Одну из самых важных ролей играет ценообразование и рост всей экономики зависит от инфляции. Страны, имеющие низкий уровень инфляции имеют ценовую стабильность. А ценовая стабильность в свою очередь создает благоприятные экономические условия для того или иного населения.

Ключевые слова: ценообразование, ценовая политика, инфляция.

Abstract: There is a relationship and a continuum between inflation and pricing that cannot and should not be underestimated. These two terms interact with each other and move in the same direction. One of the most important roles is played by pricing and the growth of the entire economy depends on inflation. Countries that have low inflation have price stability. And price stability in turn creates favorable economic conditions for any population.

Key words: pricing, pricing policy, inflation.

РЕЗЮМЕ

Введение: Существуют два колебания экономики: инфляция и дефляция. Инфляция представляет собой рост цен, дефляция имеет противоположное значение, то есть спад цен. Эти два колебания изменяют ценность денег и заключение о приобретении какой-либо покупки или услуги затрудняется. Инфляция является одним из важнейших показателей экономики страны. Инфляционная и ценовая политика коррелируют между собой. Инфляция является одним из важнейших показателей экономики страны. Инфляционная и ценовая политика коррелируют друг с другом. Когда цены быстро растут, покупательная способность человека падает. В случае, когда покупатель отказывается от той или иной услуги, компании теряют большой доход, последствием могут быть серьезные проблемы внутри организации в виде неспособности выплачивать зарплату своим сотрудникам, это приведет к их увольнению, что после приведет к безработице. Один только пример инфляции уже показывает, что все факторы экономики связаны друг с другом, изменение одного экономического показателя приводит к изменению всей экономики. Уровень инфляции и ценовая политика являются одной из самых актуальных тем на казахстанском рынке, так как цены быстро растут из-за роста уровня инфляции. Уровень инфляции в Казахстане¹ увеличился с 8,9% в октябре 2021 года до 17,7% в сентябре 2022 года при среднегодовом темпе роста 6,97%. Казахстанский уровень инфляции быстро растет, и все покупатели уже чувствуют изменение цен на продукты, рынок жилья, строительные материалы и т.д.

Объект исследования: Изменение цен в Starbucks

Предмет исследования: Влияние уровня инфляции на ценовую политику Starbucks.

Основная цель данной исследовательской работы — показать, как уровень инфляции меняет ценовую политику конкретного предприятия (Starbucks)². Также найти факторы, ведущие к росту инфляции или кажущейся дефляции.

Литературный обзор

Кофейня Starbucks использовалась в качестве примера для этого исследования, чтобы показать, как уровень инфляции влияет на цену конкретного продукта. Уровень инфляции в США³ в преды-

дущем году был равен 4,7%, но в октябре 2022 года он увеличился до 7,7%. Это изменение, конечно, повлияет на цены в кофейнях Starbucks, поскольку штаб-квартира находится там. Хотя это, несомненно, играет роль, план Starbucks по повышению цен в 2022 году касается не только увеличения прибыли. Рестораны платят больше за все, включая кофейные зерна, упаковку и, конечно же, заработную плату, которую многим магазинам пришлось увеличить из-за нехватки рабочей силы во время пандемии. Трудно найти исторический список того, сколько кофейная компания брала за чашку любого напитка или еды, и Starbucks не указала, на какие напитки или продукты питания повысятся цены. Согласно статье Today⁴ за июнь 2018 года, лонг-кофе на 12 унций будет стоить от 1,95 до 2,15 долларов. Это повышение цен вызвало восстание в социальных сетях среди клиентов Starbucks, которые были возмущены идеей того, что им придется платить на 20–30 центов больше за латте и фраппе. Представитель Starbucks сообщил Business Insider⁵ в электронном письме, что «периодическая оценка цен позволяет нам сбалансировать необходимость вести наш бизнес с прибылью, продолжая приносить пользу нашим постоянным клиентам и привлекать новых клиентов». Глядя на цены в Starbucks, каждый может увидеть, что они растут с каждым годом, по мере роста инфляции цены на кофе Starbucks также растут, просто чтобы вести бизнес прибыльным способом.

Методология

Обзор литературы считается главным методом исследования для данной статьи, или анализ вторичных данных (вторичные данные означают данные, собранные кем-то ранее). Было проанализировано большое количество профессиональных статей, разных учёных и докторов наук связанные с влиянием инфляции на ценовую политику компании.

Результаты

Те исследования, которые были сделаны об инфляции, никогда не забывают о дефляции, поэтому всегда остается один вопрос. Полезно⁶ ли падение цен для экономики, если быстрое повышение цен – это плохо? Все исследователи утверждают, что дефляция также нежелательна. Чтобы дожидаться снижения цен в будущем, люди откладывают покупки, когда цены снижаются. Это приведет к замедлению экономического роста, уменьшению доходов производителей и снижению экономической активности. На самом деле, многие страны боролись с серьезной инфляцией, а в некоторых случаях и с гиперинфляцией, то есть инфляцией в 1000 и более процентов в год. При предполагаемом годовом уровне инфляции в 500 миллиардов процентов в какой-то момент в 2008 году Зимбабве⁷ пережила один из худших эпизодов гиперинфляции за всю историю. Для стран было ужасно иметь такой высокий уровень инфляции, и в некоторых случаях, как в Зимбабве, требовались жесткие и болезненные экономические меры, чтобы снизить инфляцию до управляемого уровня. В Зимбабве инфляция быстро выросла с нуля в 2000 г. до 114% в 2004 г., затем ускорила до 157% в 2008 г. и достигла пика в 558% в 2020 г. В Зимбабве существуют две основные причины инфляции. Первый — это денежная экспансия без сопутствующей экономической экспансии. Когда в экономике денег больше, чем она может потратить на товары и услуги, цены растут, а покупательная способность снижается. Второе связано с тем, что зимбабвийцы в настоящее время ожидают в плане инфляции. Когда цены на товары и услуги остаются стабильными во времени и соизмеримы с тем, что потребители ожидают заплатить за них, ожидания, как правило, закрепляются. Это уже не та ситуация в Зимбабве, поскольку ожидания не оправдались. Это происходит, когда затраты резко отличаются от того, что ожидают потребители. За счет повышения заработной платы и спроса на товары и услуги, если они растут, это может иметь инфляционный эффект. Более высокий спрос и заработная плата могут привести к еще большему росту цен, что приведет к самореализации инфляционных ожиданий. Слабая денежно-кредитная⁸ политика часто приводит к длительным периодам высокой инфляции. Стоимость единицы валюты уменьшается, а это означает, что ее покупательная способность снижается, а цены растут, если денежная масса увеличивается чрезмерно по сравнению с размером экономики.

Заключение

Принимая все во внимание, мы можем сделать вывод, что деньги теряют часть своей покупательной способности из-за инфляции. Безработица растет вместе с инфляцией. Товары и услуги

дорожают. Большинство исследователей приходят к одному и тому же выводу, что уровень инфляции от 2% до 3% считается благоприятным для экономики, но более высокие темпы инфляции могут нанести ущерб потребителям и экономике страны в целом. Высокие темпы инфляции повлияют на заимствование денег, повысят издержки бизнеса и расходы на проживание. Инфляция является ключевым фактором, влияющим на цены на продукцию и услуги компании. Бизнес может испытывать давление со стороны увеличения производственных затрат в периоды высоких темпов инфляции. Крайне важно пересмотреть и улучшить тактику ценообразования, чтобы оставаться прибыльным. Но даже если уровень инфляции увеличится, компании не должны сразу повышать цены. Компаниям рекомендуется искать другие области, где они могут сократить расходы, прежде чем начинать повышать цены в результате увеличения затрат. Они могут достичь той же маржи, что и раньше, за счет снижения затрат. Ценовая эластичность также очень важна для компаний. Цены на некоторые товары могут быть легко подняты без заметного падения продаж, но часто это не так. Если цены резко вырастут, многие продукты потеряют продажи, поскольку потребители переключатся на альтернативы или конкурентов. Поэтому важно понимать, как ваш продукт реагирует на повышение цены. Наконец, когда в будущем все уляжется и инфляция вернется к норме, может быть полезно начать планировать будущие стратегии ценообразования уже сейчас. Будет ли компания стремиться вернуть цены на прежний уровень или этот период позволит в будущем стать более прибыльным и конкурировать на более высоком уровне в некоторых категориях? Так что ответы на этот вопрос должны быть у всех компаний уже сейчас.

Список использованных источников

1. Thomas C. Schleifer PhD, 2022-23, https://cfma.org/articles/inflation-2-22-23?gclid=CjwKCAiAjs2bBhACEiwALTBWZUUIV7Vq4yLMngsXVh3ZKt_Dau_wuiyiwtDR_szymk3frN9yrLiEVzRoC3ocQAvD_BwE
2. M. Corey Goldman, 2022, <https://www.thestreet.com/lifestyle/starbucks-is-hiking-prices-again-heres-how-much-a-latte-will-cost>
3. Kate Taylor, 2018, <https://www.businessinsider.com/starbucks-coffee-prices-increase-2018-6>
4. Ceyda Öner, 2020, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/inflat.htm>
5. Jonathan Munemo, 2022, <https://theconversation.com/inflation-is-spiking-in-zimbabwe-again-why-high-interest-rates-arent-the-answer-187362#:~:text=From%202000%2C%20it%20rapidly%20increased,drivers%20of%20inflation%20in%20Zimbabwe>
6. Ceyda Öner, 2020, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/inflat.htm>

Турусбеков Е.Е.

МН-НП-2111 к-1 тобының магистранты
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

КӘСІБИ ДАЙЫНДЫҚ ПРОЦЕСІНДЕ КОММЕРЦИЯЛЫҚ ҚҰРЫЛЫМ ЖЕТЕКШІЛЕРІНІҢ КӨШБАСШЫЛЫҚ ҚАСИЕТТЕРІН ДАМУЫ

Аннотация. Біздің еліміздегі проблемаларды зерттеудегі және коммерциялық ұйымдарды басқару модельдерін қалыптастырудағы қазіргі тенденциялар ұйымның бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін негізгі механизмдерді түсінудегі белгілі бір эволюцияны көрсетеді. Классикалық нұсқадағы көшбасшылық ерекше сапа, озық позицияларды қамтамасыз ететін адамның немесе ұйымның мінез-құлық үлгісі ретінде қарастырылады.

Кілттік сөздер: кәсіби дайындық, коммерциялық құрылым, көшбасшылық, басқару модельдері.

Turusbekov E.E.

Master's student of the group MN-NP-2111 K – 1
Miras University, Shymkent, Kazakhstan

DEVELOPMENT OF LEADERSHIP QUALITIES OF LEADERS OF A COMMERCIAL STRUCTURE IN THE PROCESS OF PROFESSIONAL TRAINING

Annotation. Current trends in the study of problems in our country and the formation of models for managing commercial organizations indicate a certain evolution in understanding the main mechanisms that affect the competitiveness of the organization. Leadership in the classic version is considered as a special quality, a model of behavior of a person or organization that provides advanced positions.

Key words: professional training, commercial structure, leadership, management models.

Көшбасшылық мәселесін әдебиетке теориялық талдау коммерциялық ұйымдағы лауазымдық билікке бағытталған зерттеулердің жеткіліксіздігін көрсетеді. Көптеген зерттеушілер көшбасшылықты көшбасшылық позицияны иеленетін адамдардың сипаттамаларынан бөлудің қиындығын көрсетеді (И.В. Дрыгина, М.Н. Емьянова, О.В. Евтихов, Е.М. Смекалова, Е.И. Тихомирова және т.б.) алайда, лауазымдық билікке арналған зерттеулер көшбасшылықтың кейбір аспектілері жеке айырмашылықтардан асып түсетіндігін көрсетеді.

Ұйымда басты рөлді көшбасшы атқарады, ол ең дұрысы оның көшбасшысы, сондай-ақ тиімді менеджер болуы керек. Көшбасшы кем дегенде кәсіби және іскерлік қасиеттерге, сондай-ақ жеке қасиеттер жиынтығына ие болуы керек. Көшбасшы бейресми түрде ұжымды немесе оның көп бөлігін басқарады, «шабыттандырады», «қызықтырады», «жетелейді». Коммерциялық құрылымдардың басшыларына қатысты көшбасшылық мәселесінің көптеген аспектілері жеткілікті дамымаған, сонымен қатар пікірталас болып қала береді. Бірақ іс жүзінде барлық зерттеушілер ортақ түсінікпен бөліседі көшбасшылық басқару жүйесі ретінде коммерциялық ұйымның барлық деңгейлерінде жаңа білімнің тұрақты туылуын және қолданылуын қамтамасыз ететін қызметкерлердің инновациялық мінез-құлқын ынталандыруы керек (О.С. Виханский, С.Т. Зуб, Л.П. Калининский, Д.Я. Райгородский, Э.Х. Шейн және т.б.).

Көшбасшылық қасиеттер-бұл психологиялық қасиеттердің, топпен өзара әрекеттесу қабілеттері мен қабілеттерінің және коммерциялық құрылым жетекшісінің жеке басының акмеологиялық сипаттамаларының жиынтығы. Алайда, О.В. Евтихов атап өткендей, көшбасшылық адамның белгілі бір көшбасшылық қасиеттерінің болуымен ғана емес, сонымен қатар ізбасарлармен өзара әрекеттесу дағдылары мен ерекшеліктерімен де анықталады, бұл тіпті көптеген зерттеулердің тақырыбы болды. Бұл, ең алдымен, тиісті мақсаттары мен әлеуметтік көзқарастары бар «көшбасшылық дүниетаным» және «көшбасшылық өзіндік тұжырымдама» сияқты жеке құрамдас бөліктермен, адамның көшбасшы ретіндегі идеяларының жиынтығы ретінде, тиісті құндылықтармен шартталған. Жұмыста көшбасшылық қасиеттерді қалыптастыру процесі деп мотивтер мен көшбасшылыққа деген ұмтылысты дамыту, көшбасшылық өзіндік тұжырымдаманы қалыптастыру,

тұлғааралық сезімталдықты, коммуникативті және кәсіби құзыреттілікті дамыту процесі түсініледі. Қазіргі жағдайда басқарушылық қызметті жүзеге асырудың маңызды міндеті – көшбасшының көшбасшылық қасиеттерін дамыту қажеттілігі. Көшбасшының көшбасшылық қасиеттері бойынша В.Н. Кодин өзінің психологиялық қасиеттерінің, қабілеттерінің және топпен өзара әрекеттесу ерекшеліктерінің жиынтығын түсінеді, бұл олардың көшбасшылық функцияларын сәтті орындауын қамтамасыз етеді. Коммерциялық құрылымдарда басқарудың тиімділігін арттыру мақсатында ұйымдастырушылық сипаттағы шаралар кешенінде Н.И. Гвоздева жеке құрам арасында жоғары беделге ие болуға, ұжымда көшбасшы болуға мүмкіндік беретін көшбасшылардың жеке қасиеттерін қалыптастыру шараларының бірі ретінде ажыратады.

Коммерциялық құрылымдар басшыларының көшбасшылық қасиеттерін қалыптастыру мотивтер мен көшбасшылыққа деген ұмтылысты дамыту, көшбасшылық өзіндік тұжырымдаманы қалыптастыру, тұлғааралық сезімталдықты, коммуникативті және кәсіби құзыреттілікті дамыту процесі ретінде анықталған. М. с. бекіту бойынша Балунова, көшбасшыны ұсыну іс-әрекет процесінде жүзеге асырылатындықтан, топтарда арнайы ұйымдастырылған жұмыс арқылы топтарды біріктіруге ғана емес, сонымен қатар көшбасшылық әлеуеті бар адамдардың көшбасшысы ретінде қалыптасуына қолайлы мүмкіндіктер туғызатын жағдайларды қамтамасыз етуге болады [1, б. 14] кәсіптік-психологиялық тренинг, о. в. Евтихов көшбасшылық қасиеттерді дамытудың тиімді құралы бола алады. Имитацияланған тренингтік жағдайларда жеке тұлғаның табысты көшбасшылық тәжірибеге ие болуы көшбасшылық қасиеттердің кешенді дамуына ықпал етуі, оның көшбасшылыққа деген ынтасын арттыруы, оның көшбасшылық имиджін және топтың алдында беделін қалыптастыруы мүмкін, бұл кейіннен нақты өмірлік және кәсіби жағдайларға ауысуы мүмкін. Көшбасшылық қасиеттерді игеру және дамыту-тұлғаның табысты әлеуметтенуінің кепілі. Адам қоғамдық ұйым жағдайында кеңінен және толық ашылады.

Критерий-бұл қандай да бір объектіні немесе құбылысты бағалау немесе жіктеу жүргізілетін белгі. Көшбасшының көшбасшылық қасиеттерінің қалыптасуын бағалау критерийлерін түсінуде жеке тұлғаның негізгі құзыреттерін қалыптастыру маңызды болып табылады.

Көрсеткіштер-зерттелетін объектінің қандай да бір сапасын өлшеудің сандық немесе сапалық нәтижелері. Көшбасшылық қасиеттердің қалыптасу көрсеткіштері ұйым басшысының осы қасиеттерді қалыптастыру жөніндегі қызметінің маңызды сипаттамаларын көрсетеді.

Бұл қасиеттер әр басшы үшін маңызды және тіпті «маңызды» екені сөзсіз.

XX ғасырдың 50-ші жылдарының басында адамға кез-келген іс-әрекетте өзін жақсы көшбасшы ретінде көрсетуге мүмкіндік беретін жеке сипаттамаларды анықтауға бағытталған көптеген зерттеулер жүргізілді. Деректерді жалпылау кезінде келесі белгілер жиі ерекшеленетіні анықталды:

- интеллект күрделі және дерексіз мәселелерді шешу қабілеті ретінде;
- іс-әрекетке деген қажеттілікті және бар мотивтерді түсіну;
- өзіне деген сенімділік, құзыреттілік пен талап деңгейін жоғары өзін-өзі бағалау [2].

Кейінгі жұмыстарда табысты көшбасшыларды зерттеу нәтижесінде көшбасшы тұлғасының келесі кәсіби маңызды қасиеттері анықталды:

- ақыл-ойдың іс жүзінде психологиялық бағыты – практикалық психология саласындағы білім мен дағдыларды игеру, оларды ұйымдастырушылық мәселелерді шешуде қолдануға дайын болу;
- психологиялық әдептілік-адамдармен қарым-қатынаста пропорция сезімінің болуы, «ұйымдастырушылық сезім»;
- қоғамдық энергия – жеке тұлғаның ұйымдастырылған адамдарды өз энергиясымен зарядтау қабілеті;
- талапшылдық-жағдайдың ерекшеліктеріне байланысты барабар талаптар қою мүмкіндігі;
- сыни-берілген іс-әрекет үшін тапсырма белгілеген шарттардан маңызды ауытқуларды анықтау және білдіру қабілеті.

Сонымен, ұйымдастырушылық қызметке бейімділік, осы іс-әрекетке деген қажеттілік және оны жүзеге асырудағы сезімдердің стеникасы сияқты жеке қасиеттер ерекшеленеді. Сонымен қатар, барлық аталған қасиеттер иерархияланғандығы, бірақ эмоционалды-ерікті әсерге негізделген ұйымдастырушылық сезім басым екендігі атап өтілді. Ұйымдастырушылық қызметке бейімділік ұжым мүшелеріне ұйымдастырушылық сезім мен эмоционалды-ерікті әсердің «жоғары тонусын» қамтамасыз ететін «қоректік топырақ» ретінде қарастырылады.

Көшбасшы адамдармен тіл табыса білуі және ынтымақтастыққа қызығушылық пен ұмтылыс танытуы керек екені анық. Ол ұйымның мақсаттарына сәйкес өз қарамағындағылардың жұмысын реттей білуді талап етеді. Ол адамдардың мінез-құлқының себептерін түсінуі керек, сонымен қатар ұжымның мінез-құлқының артындағы факторларды білуі керек. Алайда, менеджердің кәсіби маңызды қасиеттерінің жиынтығының ерекшелігі оның кәсіби қызметінің түріне байланысты. Мәселен, мысалы, кәсіпорын басшысы үшін кәсіби маңызды болып табылатын шынайылық пен төзімділік сияқты жеке қасиеттер кәсіпорынның бухгалтеріне сәйкес келмейді, ал күнделікті жұмысты орындау қабілеті бюрократиялық басқару жүйесіндегі басшыны коммерциялық кәсіпорын басшысынан ажыратады.

Басқарудың негізгі міндеттеріне сүйене отырып, табысты көшбасшының ең маңызды белгілері мен қасиеттерін анықтауға болады. Олардың ішінде менеджер үшін кәсіби маңыздылары:

– Стратегиялық жоспарлау қабілеті, ұйымның даму стратегиясын, оның экономикалық саясатын, демек, персоналды басқару әдістерін қалыптастыруға негізделген икемділік пен түйсігі;

– қызметкерлерді тану қажеттілігін қанағаттандыру қажеттілігін ескере отырып, кадрларды дұрыс орналастыру және әділ санкциялар арқылы қызметкерлердің мүмкіндіктерін толық іске асыру, қызметкерлердің дамуы мен өзін-өзі жүзеге асыруына қолдау көрсету және ықпал ету мүмкіндігі;

– кәсіби жағдайға барабар ұжым мен ондағы психологиялық атмосфераны қалыптастыру қабілеті;

– кәсіби қызметтің ерекшеліктеріне байланысты ұйымдастырушылық және коммуникативтік қасиеттерді дамыту. Оларға мыналар жатады: өзіне деген сенімділік, бастамашылдық, ерік-жігер және шешімділік, басқалардың пікірлерін тыңдауға дайын болу, қарым-қатынас және коммуникативті құзыреттілік.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Абдрахимова Г.М. Лидерство, как акмеологический критерий эффективности руководителя среднего звена. //Вестник НОУ «ОНУТЦ ОАО «Газпром». 2015. № 9. С. 61-65.
2. Аверьянова Т.А. О формировании лидерских качеств при подготовке руководителей здравоохранения. // Современные научные исследования. 2017. № 12 (9). С. 26.

Тухтасинов Т.И.

МН-НП-2111 к-1 тобының магистранты
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

НАРЫҚТЫҢ ҚАЗІРГІ ЗАМАН ДАМУ САТЫСЫНДА ӨНДІРІСТІ БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Аннотация. Персоналды басқарудың заманауи тұжырымдамалары қызметкердің жеке басының өсіп келе жатқан маңыздылығын тануға, оның мотивациясын зерттеуге, оларды дұрыс қалыптастыруға және компания алдында тұрған стратегиялық міндеттерге сәйкес түзетуге негізделген.

Кілттік сөздер: персонал, персоналды басқару, өндіріс, нарық, тәуекел, әдістер.

Tukhtasinov T. I.

master's student of the group MN-NP-2111 K-1
Miras University, Shymkent, Kazakhstan

MANAGEMENT AND ORGANIZATION OF PRODUCTION AT THE STAGE OF MODERN MARKET DEVELOPMENT

Annotation. Modern concepts of Personnel Management are based on the recognition of the growing importance of the employee's personality, the study of his motivation, their correct formation and adjustment in accordance with the strategic tasks facing the company.

Key words: personnel, Personnel Management, Production, Market, Risk, methods.

Өндірісті ұйымдастыру мәселелері-өндіріс процесінің нақты факторлары бар адамдардың еңбегінің ең тиімді үйлесімі, кеңістіктегі және уақыттағы құралдар мен еңбек процестерінің ең тиімді орналасуы мен үйлесімі қазіргі заманғы өнеркәсіпте үлкен рөл атқарады.

Өндірісті ұйымдастыру әдістері қолданыстағы техника мен технологияны тиімді пайдалану мүмкіндіктерін көбірек анықтайды.

Қолма-қол ақшамен және өндірістің нақты факторларымен максималды өнімділік пен ең үлкен экономикалық тиімділікті қамтамасыз ету үшін озық техника мен технология өндірісті неғұрлым ұтымды ұйымдастырумен біріктірілуі керек.

Ірі қосымша инвестицияларды қажет етпей, өндірісті ұтымды ұйымдастыруды құру жөніндегі іс-шаралар еңбек өнімділігін күрт арттырады, өндіріс уақытын қысқартады және өндірілетін өнімнің өзіндік құнын айтарлықтай төмендетеді. Мысалы, станоктар мен механизмдердің бірдей техникалық деңгейінде және бірдей технологиялық процестерде біртұтас және стандартталған тораптар мен бөлшектерден жасалған бұйымдарды шығару оларды өндіріске, тіпті өндірістің шағын және бір типінде де сериялық және жаппай іске қосуға жағдай жасайды; жабдықты ағынмен орналастыру жартылай фабрикаттардың, бөлшектер мен тораптардың жұмысаралық қозғалыс маршруттарын қысқартады; өндірістік учаскелерді пәндік принцип бойынша ұйымдастыру сонымен қатар бөлшектердің қозғалыс жолын қысқартады [1].

Өндірісті қазіргі жағдайда ұйымдастыру техникалық прогрестің белсенді факторы болып табылады, ол техниканы жақсы қолдануға ықпал етіп қана қоймай, сонымен қатар техника мен технологияның өзгеруіне әкеледі. Мысалы, жаппай өндірісті ұйымдастырудың ағынды әдістері көп позициялы станоктар мен престерді, сондай-ақ көптеген көлік құрылғыларын, атап айтқанда әртүрлі типтегі конвейерлерді құруға әкелді.

Қазіргі өнеркәсіпте өндірісті ұйымдастырудың рөлі мен маңыздылығының артуына себеп болған маңызды өзгерістер болды. Жалпы алғанда, бұл:

- өндірістің күрделенуі; еңбек өнімдерінің алуан түрлілігінің – қазіргі заманғы өнеркәсіп өндіретін өнімдердің үлкен өсуі;
- бұйымдардың көп бөлшектерін ұлғайту, бұл түйісетін тораптар мен бөлшектердің дәлдігіне, соңғысын жасау технологиясына қойылатын талаптардың артуына әкеледі;
- бөлшектер мен тораптардың операцияралық және цех аралық қозғалысының күрделі маршруттарын шарттай отырып, неғұрлым сараланған және алуан түрлі болған технологиядағы өзгерістер;

– әр түрлі технологиялық процестерді пайдалану мүмкіндіктерінің артуы, бұл белгілі бір өнімді жасау технологиясы туралы мәселені біржақты шешуді болдырмайды және зерттеуді және көптеген балама нұсқалардың бірін таңдауды талап етеді;

– жабдықтың қуаты мен техникалық мүмкіндіктерінің артуы, нәтижесінде заттар мен құралдарды жақсы үйлестіруге мүмкіндік беретін жабдықтар әр түрлі болды;

– жабдықты пәндік, ағынды және автоматты желілерге орнату жабдықты күту мен жөндеуді ұйымдастыруға өте жауапты етеді;

– технологиялық жабдықтардың өсіп келе жатқан түрлері оны жобалауға, таңдауға және ауыстыруға байланысты мәселелерді шешуде күрделі есептеулерді қажет етеді;

– өндірістік процестің барлық элементтерін кеңістікке орналастыру мәселелері – Жұмыс орнын, өндірістік учаскені, цех пен Кәсіпорынды жоспарлау, бұл еңбек өнімділігі мен өндіріс шығындарына шешуші әсер етеді;

– дайындалатын өнімнің бөлшектері мен тораптарын әрлеу дәлдігіне, технологияның көп операциясына, бұйымдар мен тораптарды шығарудың жаппай сипатына қойылатын жоғары талаптарға байланысты тораптар мен бөлшектердің өзара алмасуына қойылатын талаптарды арттыру және қатайту;

– ақаудың алдын алуға бағытталған және техникалық шарттарда белгіленген рұқсаттар шегінде өнім шығаруды қамтамасыз ететін өнім сапасын бақылауды ұтымды ұйымдастырудың рөлі мен маңызын ұлғайту;

– өндірілетін өнімнің түрлері мен модельдерінің жиі өзгеруіне байланысты шағын көлемді өндірістің рөлі мен маңыздылығын арттыру [2].

Бұл жаңа қызмет түрімен айналысатын компанияларға тән, олардың назары салдарын Мұқият зерттемей, Тапсырыс берушінің барлық талаптарын қанағаттандыруға бағытталған. Бұл жағдайда персоналды басқару стратегиясы келесі ерекшеліктермен ерекшеленеді:

– тәуекелге баруға дайын және бастамашылдық, байланыс, ұзақ мерзімді жұмысқа бағдарлану сияқты қасиеттерге ие қызметкерлерді іріктеу;

– қызметкердің үмітін қанағаттандыратын бәсекелестік негіздегі сыйақы;

– нақты нәтижелер бойынша бағалау;

тұлғаның бейресми дамуы, тәлімгерге бағдарлану;

– қызметкерлердің мүдделерін ескере отырып, кадрлық өзгерістерді жоспарлау.

Оның назары кәсіпорынның қазіргі пайда деңгейін сақтау болып табылады. Персоналды басқару стратегиясы да осыған бағынады:

– кадрларды іріктеу және орналастыру барынша қатаң;

– еңбек сіңірген еңбегіне, еңбек өтіліне және меншікті капиталға негізделген сыйақы;

– бағалау тар, нақты нәтижеге бағытталған;

– тұлғаны дамыту-қойылған міндеттер саласындағы дамуға шоғырлану; ауыстыруды жоспарлау нұсқаулықтың орындылығы туралы түсініктеріне сәйкес қатаң.

Шығындарды жою мақсатында компания активтерін сату. Болашақта Штаттың қысқаруы мүмкін, өйткені пайданың одан әрі төмендеуі күтілуде. Бұл жағдайда персоналды басқару стратегиясы келесідей:

– қызметкерлерді жалдау екіталай;

– төлем еңбекке негізделген, іс жүзінде өспейді, қосымша ынталандырусыз;

– бағалау қатаң, ресми, басқару критерийлеріне сәйкес;

– дамыту және оқыту-тек қызметтік қажеттілік жағдайында;

– жарнамалау тек қажетті дағдылары бар адамдарға арналған.

Негізгі мақсат-компанияны құтқару. Өмір сүру үшін штаттарды қысқарту шаралары жиі қабилданады. Персоналды басқару келесі сипаттамаларға ие:

– персоналды іріктеу-тек жан-жақты дамыған және білікті қызметкерлер;

– ынталандыру және еңбегін тексеру жүйесі бойынша төлем;

– жұмыс нәтижесі бойынша бағалау;

– оқыту-біліктілікті арттыруға үміткерлерді мұқият іріктеу;

– жарнаманың әртүрлі формалары болуы мүмкін.

Бұл әдістер, әдістер мен мақсаттардың арнайы жүйесін қолданатын әсер ету құралы.

Барлық әзірленген технологияларды түпкі мақсатқа, қолдану ауқымына немесе шығу тегіне қарай бірнеше топқа бөлуге болады. Соңғы жіктеу Кадрлық жұмыста ең көп таралған болып табылады. Оның айтуынша персоналды басқару технологиясын Төрт үлкен топқа бөлуге болады:

Дәстүрлі технологиялар. Кез-келген ұйымдық құрылымда қолданылады. Ішінара олар кәсіби мұрагерліктің нәтижесі болып табылады, ішінара заңмен бекітілген. Дәстүрлі технологияның жарқын мысалдарының бірі-кадрлық есеп жүйесі. Барлық дерлік компанияларда ол ҚР Еңбек кодексінің негізінде Бірыңғай қағида бойынша құрылады [3].

Салалық технологиялар. Мамандандырылған салалық қызметтер мен органдардың қызметінде қолданылады. Басқарудың салалық технологияларын пайдалану кезінде кадр мәселелеріне қатысты сала қызметін арнайы технологиялық сүйемелдеу әзірленеді.

Кәсіби. Бұл топтың технологияларын консалтингтік агенттіктер компанияның арнайы тапсырысы бойынша жасайды. Олардың артықшылығы-белгілі бір ұйымның ерекшелігін және технология құрылған кезеңнің ерекшелігін ескеру мүмкіндігі. Кемшіліктері-жоғары шығындар және әмбебаптықтың болмауы: оларды қолдану аясы өте тар.

Инновациялық. Кәсіпорынның кадр қызметі өзекті мәселелерді шешу үшін құрылады. Компанияға осындай технологияларды әзірлеу және енгізу үшін HR-бөлім мамандарының жоғары біліктілігі қажет.

Персоналды дамытуды басқарудың белгілі бір технологиясын таңдау компанияның қандай ресурстарға ие екенін және кадрлық қызметтің негізгі міндеттері қандай екенін түсінуге негізделуі керек. Мамандар персоналды басқарудың тиімділігін арттыру үшін бірнеше технологияны қолдануға кеңес береді. Мысалы, кадрларды іріктеу саласындағы дәстүрлі және инновациялық тәсілдердің үйлесімі лауазымға перспективалы кандидаттарды дәл анықтауға, үміткерлердің көшбасшылық қасиеттерін анықтауға көмектеседі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Гуджоян О.Л. и др. Методы принятия управленческих решений. Учебное пособие. – М.: 2017. – 242 с.
2. Дюбин Г.Н., Суздаль В.Г. Введение в прикладную теорию игр. – М.: Наука, 2018. – 336 с.
3. Евланов А.Г. Теория и практика принятия решений. – М.: Экономика, 2019. – 175 с.

Абилкасымов Тимур

Advisor to the Chairperson at The Agency of the Republic of Kazakhstan for Regulation
and Development of Financial Market & GARP Ambassador



Speaker



Timur Abilkassymov, FRM – Advisor to the Chairperson at The Agency of the Republic of Kazakhstan for Regulation and Development of Financial Market & GARP Ambassador.

As an advisor to the Chairperson, Timur participate in issues related to financial stability, economic and mathematical modeling, stress testing of the banking sector, etc.

Graduated from the Kazakhstan Institute of Management, Economics and Strategic Research (KIMEP) with a degree in Business Economics and Public Policy Economics in 2011, and received an MBA in Risk Management from the London School of Business and Finance. Also, Mr. Abilkassymov holds certificates in operational risk management (CORP), Basel III and Data science.

Previously, Timur was a partner of the consulting company “Radius Advisory Lab” LLP, where he advised commercial banks and corporations in Kazakhstan and Uzbekistan on improving risk management systems, corporate governance and implementing IFRS standards. He also worked in companies of the quasi-public sector and commercial banks. Additionally he is a member of the Club of Young Experts under the Senate of the Parliament of the Republic of Kazakhstan.

Global Association of Risk Professionals

Advancing the risk management profession through education, research and the promotion of best practices globally since 1996.

- GARP is an independent non-partisan professional association.
- Globally-recognized Financial Risk Manager (FRM®) delivers applied knowledge and skills.
- Overseen by senior financial risk practitioners providing market insight and guidance.
- Member network of industry professionals from 195 countries and territories.



Non-partisan
industry connection

















195 countries
and territories




Quality
oversight



GARP Board of Trustees

<div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Chairman Bradford Hu Former Chief Risk Officer Citigroup</p> </div> <div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Chairman, Audit & Risk Committee Victor Ng MD, Head of Risk Architecture Goldman Sachs</p> </div> <div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Chairman, Compensation Committee Jacques Longstanding Chief Risk Officer Nuveen</p> </div> <div>  <p>Chairman, Governance Committee Geoffrey Greener Chief Risk Officer Bank of America</p> </div>	<div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Richard Apostolik President and CEO GARP</p> </div> <div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Ben Golub Chief Risk Officer BlackRock, Inc</p> </div> <div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Andrew Gray Managing Director, Group Chief Risk Officer DTCC</p> </div> <div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Andrew Kuffel Executive Vice President and Chief Risk Officer State Street Corporation</p> </div>	<div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Stuart Lewis Chief Risk Officer Deutsche Bank</p> </div> <div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Lewis O'Donald Former Chief Risk Officer, Senior Managing Director Nomura Holdings</p> </div> <div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Alessa Quane Executive Vice President and Chief Risk Officer AIG Insurance</p> </div> <div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Frank Ronney Group Chief Risk Officer BNP Paribas</p> </div>	<div style="margin-bottom: 10px;">  <p>Alan Smith Senior Advisor Climate and ESG Risk Management HSBC</p> </div> <div>  <p>Peter Tufano Peter Moores Dean and Professor of Finance, University of Oxford</p> </div>
--	---	--	--



Welcome to the World's Most Influential Network

- 30 local chapters across the world
- Over 75,000 FRM Certified and 2,517 SCR Holders.

AMERICAS
Calgary, Charlotte, Chicago, Houston, New York, Toronto, Washington DC, Peru



EMEA
Amsterdam, Berlin, Dubai, Frankfurt, Geneva, Johannesburg, London, Madrid, Paris, Zurich, Dubai, Kazakhstan, Budapest, Luxembourg, Milan, Warsaw

APAC
Beijing, Hong Kong, Singapore, Melbourne, Mumbai, New Delhi, Indonesia

 SCR | Sustainability and Climate Risk

Financial Risk Manager (FRM®) Program

- FRM Exam administered by GARP since 1997
 - Guided by **committee of senior financial risk practitioners and academics**
 - **Graduate-level certification** in financial risk management
- Objective: Asses someone's abilities to **measure and manage risk in the real-world**
- More than **100 Master's level Academic Partner Programs** supporting knowledge aligned with the FRM curriculum
- Average annual pass rates 2010 - 2021
 - FRM Exam Part I: 46%
 - FRM Exam Part II: 57%



2023 FRM Exam Topics and Weights

FRM Exam Part I - 100 multiple choice questions in 4 hours

Build Knowledge of Risk Assessment Tools

- Foundations of Risk Management - 20%
- Quantitative Analysis - 20%
- Financial Markets and Products - 30%
- Valuation and Risk Models - 30%



FRM Exam Part II - 80 multiple choice questions in 4 hours

Apply Knowledge of Risk Assessment Tools

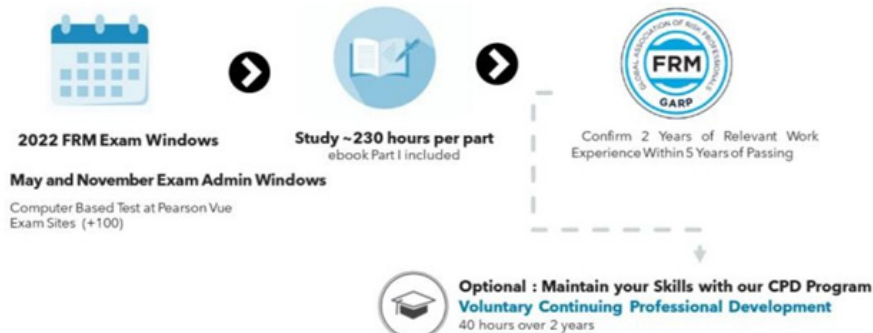
- Market Risk Measurement and Management - 20%
- Credit Risk Measurement and Management - 20%
- Operational Risk and Resiliency - 20%
- Liquidity and Treasury Risk Measurement and Management - 15%
- Risk Management and Investment Management - 15%
- Current Issues in Financial Markets - 10%



7 Universidad Iberoamericana (IBERO) Presentation



Path to Earning FRM Certificate and Maintaining Knowledge



FRM Knowledge Can Be Applied in Various Career Tracks

- Banking:** Manage market and credit risk, implement stress testing
- Research and Strategy:** Analyze market opportunities and identify risk factors
- Investment Management and Trading:** Assess risk-adjusted performance
- Audit:** Analyze adequacy of firm's risk controls and operational resiliency
- Model Construction and Validation:** Develop analytical tools and verify results
- Treasury:** Assess firm's funding requirements and manage liquidity risk
- ERM and Operational Risk:** Manage firm-wide operational risk, implement ERM
- Regulatory Compliance:** Understand and implement local & international regulations



Risk Managers in Demand - Top FRM and SCR employers



Risk Manager is Suddenly a Hot Job

- The pandemic spurs boards to seek experts in crisis planning and oversight.

Bloomberg.com (April 14, 2020)

Why are risk management jobs high on demand?

- Ability to foresee and tackle risks will be sought-after; companies want to exit the crisis with fewer losses.

BusinessLine on Campus (September 6, 2020)



Sustainability and Climate Risk (SCR®) Facts

- ▶ Certificate program launched in 2020
- ▶ More than 5,500 individual candidates
- ▶ Over 1,570 SCR Holders
 - EMEA - 42%
 - APAC - 31%
 - Americas - 27%
- ▶ Average pass rate in first two years - 55%



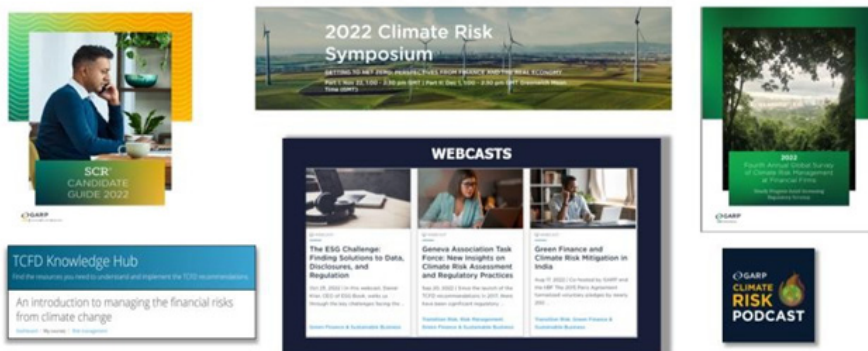
SCR Program & Structure

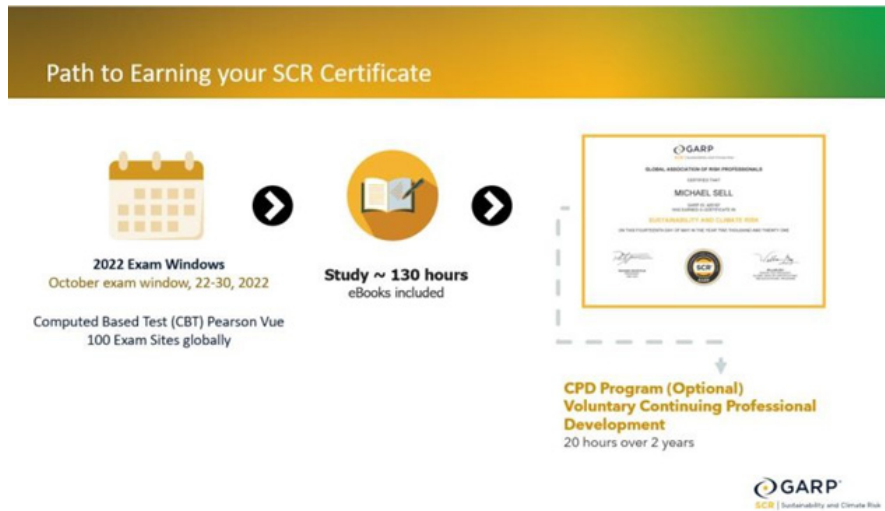
SCR readings culminate in a single, 3-hour, 80 question multiple-choice exam

1. Foundations of Climate Change: What Is Climate Change? - 10 questions
2. Sustainability - 10 questions
3. Climate Change Risk - 10 questions
4. Sustainability and Climate Policy, Culture, and Governance - 15 questions
5. Green and Sustainable Finance: Markets and Instruments - 10 questions
6. Climate Risk Measurement and Management - 15 questions
7. Climate Models and Scenario Analysis - 10 questions



GARP's Climate Risk Education Initiatives





GARP Climate Risk Symposium

2022 Climate Risk Symposium

GETTING TO NET ZERO: PERSPECTIVES FROM FINANCE AND THE REAL ECONOMY

Part I: Nov 22, 1:00 - 2:30 pm GMT | Part II: Dec 1, 1:00 - 2:30 pm Greenwich Mean Time (GMT)

GARP Events Overview Agenda Speakers Register Now

Additional Resources

- To learn more about a career in risk management, read about current hiring trends, etc. visit our new Career Page on our website at www.garp.org/risk-career or check out this Quick Take on What is A Risk Manager? ([https://www.youtube.com/watch?v= vfYirTfOU0](https://www.youtube.com/watch?v=vfYirTfOU0))
- To learn more about the FRM® program, visit www.garp.org/frm
- To see all of our resources related to sustainability and climate risk visit <https://www.garp.org/sustainability-climate>
- To learn more about the SCR® program, visit <https://www.garp.org/scr>

17



About GARP | The Global Association of Risk Professionals is a non-partisan, not-for-profit membership organization focused on elevating the practice of risk management. GARP offers the leading global certification for risk managers in the Financial Risk Manager (FRM®), as well as the Sustainability and Climate Risk (SCR®) Certificate and ongoing educational opportunities through Continuing Professional Development. Through the GARP Benchmarking Initiative and GARP Risk Institute, GARP sponsors research in risk management and promotes collaboration among practitioners, academics, and regulators.

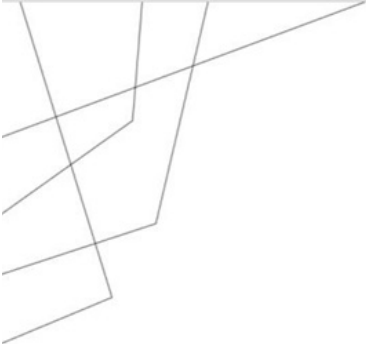
Founded in 1996, governed by a Board of Trustees, GARP is headquartered in Jersey City, N.J., with offices in London, Beijing, and Hong Kong. Find more information on garp.org or follow GARP on LinkedIn, Facebook, and Twitter.

HEADQUARTERS 111 Town Square Place 14th Floor Jersey City, New Jersey 07310 USA +1 (201) 719.7210	LONDON 17 Devonshire Square 4th Floor London, EC2M 4SQ UK +44 (0) 20 7397.9630	BEIJING 1205E, Regus Excel Centre No. 6, Wudanghou Road Xicheng District, Beijing 100011, China +86 (010) 5661.7016	HONG KONG The Center 99 Queen's Road Central Office No. 5510, 55th Floor Central, Hong Kong SAR, China +852 3168.1532
---	---	---	---

garp.org

Боранбаева Айгуль Кажмухановна
MBA, Cert CII, Member of Chartered Insurance Institute





Социальная


- Финансовая поддержка населения за счет **госпремий**
- Доступность высшего образования для всех слоев населения

Финансово-экономическая


- Популяризация страхования жизни
- Повышение финансовой инклюзивности
- Стимулирование новых инструментов сбережения денег

ФУНКЦИЯ ПРОГРАММЫ

3



КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ДО 2030 ГОДА

- обеспечение финансовой стабильности и поддержание доверия к финансовому сектору;
- развитие инноваций, финансовых технологий, новых бизнес-моделей и компетенций на финансовом рынке;
- финансирование экономики и развитие банковского сектора;
- развитие рынка страхования как инструмента **защиты** интересов
- И 

4

СТАТИСТИКА



- 600-700 ТЫС**
ЕЖЕГОДНО ОБУЧАЮТСЯ В ВУЗАХ
- БОЛЕЕ 70 %**
ОБУЧАЮТСЯ ПЛАТНО
- РОСТ 10-11%**
СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ

5

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ДЕПОЗИТ «AQYL»



деньги, внесенные вкладчиком



проценты, накопленные банком по депозиту (от 7 до 9%)



премия от государства (5-7%)
7% - для детей-сирот, инвалидов, многодетные семьи

6

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ДЕПОЗИТ «AQYL»

- накоплениями можно оплатить учебу в вузах или колледжах Казахстана и за рубежом
- по гранту вправе снять депозит с государственной премией в полном объеме
- застрахован Казахстанским фондом гарантирования депозитов на сумму до 10 млн тенге
- накопления и премия государства не подлежат налогообложению

Статистика:
22 тыс. депозитов на
31 млрд.тг

7

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Смерть родителя

Страховая компания оплачивает полное обучение в ВУЗ, вне зависимости от суммы внесенных денег

Инвалидность родителя

Страховая компания оплачивает страховые взносы за счет родителя

Дожитие родителя

Страховая компания оплачивает обучение в ВУЗ

8

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ



Государственная премия 5-7%



Гарантированный доход 6%



Негарантированный доход – участие в прибыли страховщика

9

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ



- гарантия Фонда гарантирования страховых выплат, сумма гарантии не ограничена
- страховая выплата и премия государства не подлежат налогообложению
- Срок страхования от 3-х до 20 лет.
- Минимальная страховая премия 3 МРП

10

ПРЕИМУЩЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Финансовая защита ребенка

Оплата обучения при
смерти и инвалидности
родителя

Дополнительный доход

Государственная
премия +
Гарантированный
доход +
Участие в прибыли
страховщика

Эффективная защита вложений

Законодательно
защищен от арестов и
других ограничений
третьих лиц

СПАСИБО

Айгуль Боранбаева

Aboran_74@mail.ru

30/1

Презентация

10

Dr. Shaveta Sachdeva

Assistant Professor School of Management & Liberal Studies

Green Economy and Sustainable Development in Emerging Market Economies



Green Economy

By
Dr. Shaveta Sachdeva
Assistant Professor
School of Management & Liberal Studies

BACKGROUND

Sustainable development has been the overarching goal of the international community since the UN Conference on Environment and Development (UNCED) in 1992.

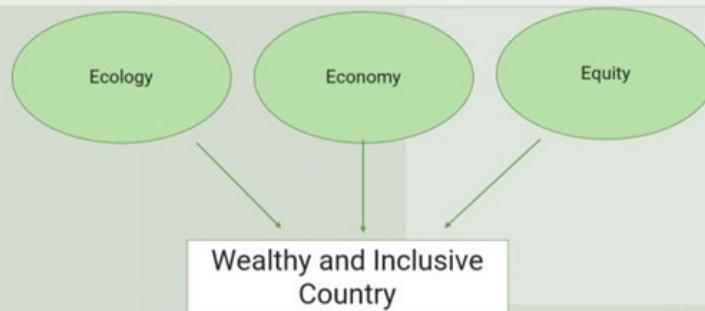
Still, there are ongoing worries about global economic and environmental trends in many countries, despite the efforts of numerous governments worldwide to put Sustainable development ideas into practice and the support of international organisations by national governments.

Thus, at Rio+20, governments decided to promote the green economy as a crucial tool for sustainable development. One that is inclusive and can promote economic growth, employment, and the eradication of poverty while preserving the integrity of the planet's ecosystems.

What is GREEN ECONOMY?

- The Green Economy is an alternative vision for growth and development; one that can generate economic development and improvements in people's lives in ways consistent with advancing also environmental and social well-being.
- A green economy is defined as **low carbon, resource efficient and socially inclusive.**
- One significant component of a green economy strategy is to promote the development and adoption of sustainable technologies.
 - Production patterns
 - Consumption patterns

Key points in a Green Economy



Green Economy and SDGs



SDG 3: *Good health and well-being*

The concentration on clean energy and growing wealth all supports the expansion of natural, human, and social capital, thus offering work opportunities for green livelihoods, companies, and organizations.

Overall, space technologies can contribute to the prevention of people falling below the poverty line and help target specific support to those in need.

SDG 12: *Responsible consumption and production*

Sustainable consumption and production is about doing more and better with less. It is also about decoupling economic growth from environmental degradation, increasing resource efficiency and promoting sustainable lifestyles.

The green economy is interlinked with circular economy. Regarding consumption, there ought to be a shift to reduce consumption of natural resources to sustainable levels.

Sustainable consumption and production can also contribute substantially to poverty alleviation and the transition towards low-carbon and green economies.

SDG 13: *Climate Action*

A green recovery safeguards, restores and invests in nature; a crucial detail in green economies is climate mitigation and restoration of biodiversity.

Due to the limited sustainability of natural capital, recovery and growth of water, soil and natural systems are a high priority.

SDG 16: *Peace, Justice and Strong Institutions*

The green economy and its economic and social advantages are supported by evidence. To get a successful green economy, institutions need to be interdisciplinary – deploying science, economics, knowledge across sectors and local know-how.

By including the different aspects of communities, a green economy will build a financial system that serve the interests of society by promoting local economies, while maintaining common standards and procedures.

Conclusion

The United Nations Environmental Programme, works with the term Green Economy and encourages implementation of a greener agenda in developing countries. The main areas of their work are focus on green finance, technology and investments, and advocacy of macro-economic approach to sustainable economic growth through regional, sub-regional and national fora.

THANK YOU

Загидуллина Ольга

Директор по M&A и исследованиям рынка компании Baker Tilly Qazaqstan Advisory



О НАС

Baker Tilly in Qazaqstan

- Одна из ведущих динамично растущих консалтинговых компаний на рынке Казахстана;
- Независимый член Baker Tilly International, входящей в десятку лучших бухгалтерских и консалтинговых сетей мира;
- Команда специалистов с богатым и многолетним опытом работы в международных компаниях «Большой четверки» (Big4), имеющих национальные и зарубежные профессиональные квалификации;
- Составители рейтинга E-commerce и рейтинга банков для



FINTECH- ТРЕТИЙ ПО ПОПУЛЯРНОСТИ СЕКТОР СРЕДИ КАЗАХСТАНСКИХ СТАРТАПОВ

>550

Компаний зарегистрировано в
 FinTech Lab AIFC
 в 2021 году

\$7,5 млн

Общий объем венчурных
 сделок в МФЦА за 2021²

\$300 тыс

Средний размер сид-раунда в
 Нур-Султане
 (\$494 тыс в среднем по миру)⁴

Топ-5 секторов Казахских стартапов³



³ Crunchbase, AIFC press release, AIFC Report July 2021, Statista, Startup Genome, <https://emerging-europe.com>

Искомый размер финансирования стартапов



©Bain ToU 5

22
 банка второго уровня

88
 платежных организаций

25
 систем электронных денег

Итого объем платежей
657 трлн. тенге

B2B:
 563 трлн. тенге

C2B:
 94 трлн. тенге

Безналичные:
 78%

Наличные:
 22%

Источник: Данные НБРК

Тренды

- Развитие национальной платежной системы
- Национальная платформа биометрической идентификации
- Развитие инициативы Open API
- Развитие новых форм оплаты (QR)
- Переход на единый QR
- Ужесточение регулирования P2P

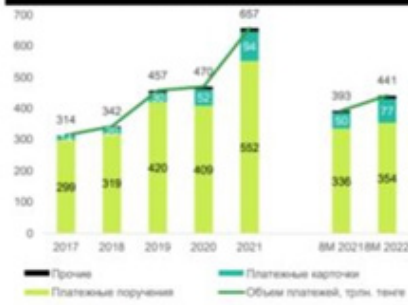
©Bain ToU 6

Digital Payments: динамика рынка

20% CAGR

рост объема транзакций в 2017-2021

Объем платежей, трлн. тенге

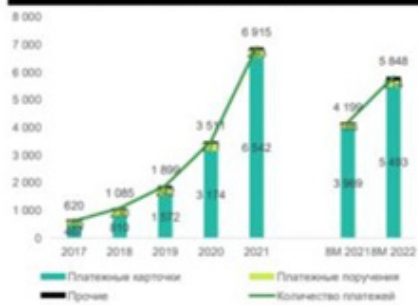


Источник: Данные НБРК

83% CAGR

рост количества транзакций в 2017-2021

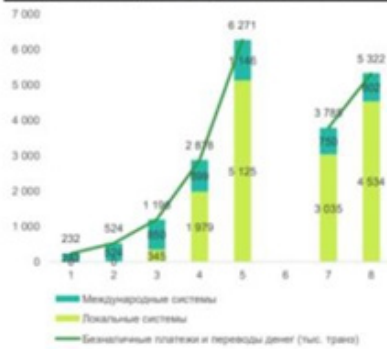
Количество платежей, млн. транзакций



©Bain ToU 7

Digital Payments: рост локальных систем

Динамика оборота по виду платежной системы



128% CAGR

рост объема транзакций в локальных платежных системах в 2017-2021

41%

рост объема транзакций в локальных платежных системах за 8 месяцев 2022 года (r/r)

78%

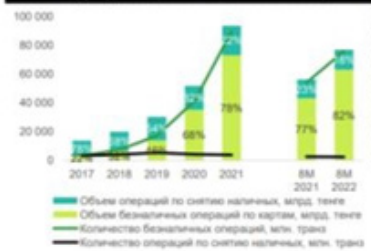
доля оборота в локальных системах от итого оборота платежей

Источник: Данные НБРК

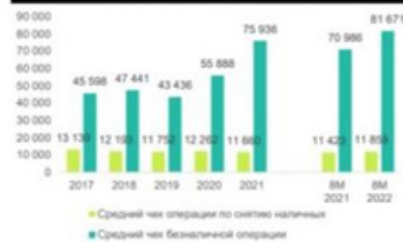
© Baker Tilly

Digital Payments: рост безналичных операций

Структура операций по платежным картам



Средний чек операции, тенге



78%

Доля безналичных операций по картам

121% CAGR

темпы роста объема безналичных операций в 2017-2021 гг

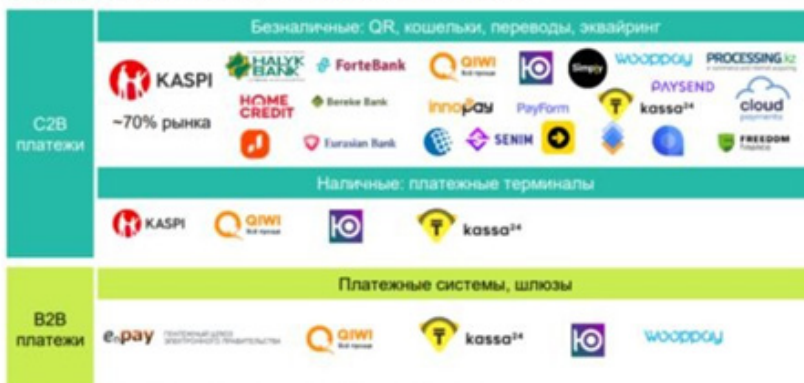
46%

рост безналичных операций за 8М 2022 года (r/r)

Источник: Данные НБРК

© Baker Tilly

Digital Payments: участники сегментов



Источник: Данные НБРК, исследование Baker Tilly, корпоративные сайты участников рынка

© Baker Tilly



Digital Capital Raising

- Регистрация первых площадок
- Пока развитие рынка на ранних стадиях, разрозненные проекты
- Запуск Venture Rocket Eurasia – площадки в рамках МФЦА



Crypto & Blockchain

>100
зарегистрированных майнеров

>30
Провайдеров инфраструктуры для майнинга

- Регистрация первой криптовалютной биржи на МФЦА
- Рост спроса на регистрацию бизнеса на МФЦА со стороны иностранных участников рынка криптовалюты
- Улучшение регулирования цифрового майнинга способствует появлению новых «белых» майнинг-отелей», с фокусом на добычу за счет собственной генерации электричества



Источник: Данные НБРК, Ассоциация криптовалют и блокчейна в Казахстане, AIFC

© Baker Tilly 14

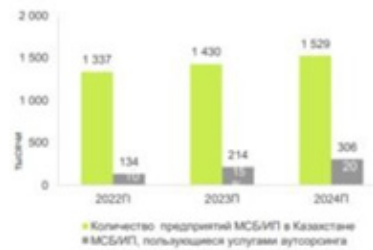
B2B services



Источник: Агентство по статистике РК, Forbes, прогноз Baker Tilly

Ожидается рост доли предприятий, использующих аутсорсинг, с 10% до 20% к 2024 году

В настоящее время услугами аутсорсинга, согласно расчетам журнала Forbes, пользуется около 10% казахстанских предприятий, при этом на развитых рынках данная доля достигает 86%. Мы ожидаем рост доли предприятий, пользующихся услугами аутсорсинга, до 20% к 2024 году.



© Baker Tilly 15

B2B services

Тренды

- Рост спроса на услуги аутсорсинга
- Рост спроса на услуги, включающие фискализацию для МСБ
- Рост количества ИП, рост e-commerce, услуг доставки и такси способствует росту сервисов бух. аутсорсинга
- Интеграция сторонних сервисов в fintech-приложения

Аутсорсинг бухгалтерии и налогов



© Baker Tilly 16

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ В РЭНКИНГЕ



В настоящее время команда Baker Tilly в Казахстане проводит исследование рынка FinTech
Результаты планируется опубликовать в декабре 2022 в журнале Forbes Kazakhstan

По итогам данного исследования планируется составить рейтинг с указанием TOP-5 игроков по
направлениям бизнеса внутри FinTech

ТОО «Baker Tilly Qazaqstan Advisory»
Республика Казахстан
г. Алматы, 050059
пр. Аль-Фараби, д. 19
БЦ «Нурлы Тау», Блок 2Б, офис 201

Т: +7 (727) 355 47 57

www.bakertilly-ca.com
contact@bakertilly.kz
hr@bakertilly.kz

Молдабекова Айгерим

Вице-президент Департамента по работе с крупными клиентами АО JusanInvest



IPO АО «НК «КазМунайГаз»



Instagram | Facebook | LinkedIn

IPO И ЦЕЛЬ ЕГО ПРОВЕДЕНИЯ



«Простые граждане нашей страны будут иметь возможность приобретать акции национальных компаний и получать свои дивиденды от вложений. Именно таким способом формируется инвестиционная культура населения. Участие в IPO должно стать доступным абсолютно для всех жителей Казахстана»

– Касым-Жомарт Кемелевич Токаев

Copyright © 2021 АО «КазМунайГаз»
Все права защищены. All rights reserved.

Instagram | Facebook | LinkedIn

12

IPO И ЦЕЛЬ ЕГО ПРОВЕДЕНИЯ

Что такое IPO?

IPO (англ. – Initial Public Offering) – первичное публичное размещение акций компании на фондовом рынке для продажи неограниченному кругу лиц

Зачем мне участвовать в IPO?

Инвесторам IPO позволяет стать одними из первых публичных владельцев компании и заработать на дальнейшем росте цены ее акций и дивидендах

Кто может участвовать в IPO?

Любой гражданин Казахстана

Когда я смогу продать приобретенные в ходе IPO акции?

В любое время после завершения сделки по размещению акций +2 дня на расчеты

Нужно ли будет оплачивать налог с полученных доходов?

Налог с доходов, полученных от прироста стоимости акций и дивидендов, платить не нужно, т.к. размещение пройдет на казахстанских биржах KASE и AIX

Какие у меня возникнут расходы по участию в IPO?

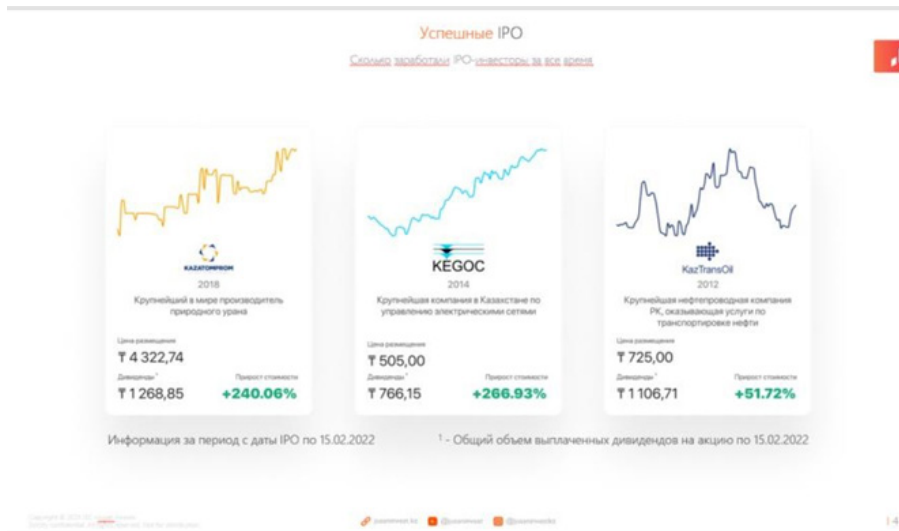
Нужно будет оплатить следующие комиссии:

- Брокеру: **Jusan Invest обнулила свою комиссию по данной сделке!**
- Бирже: KASE до 0.015% от суммы сделки, AIX 0.05% от суммы мин \$1.53
- депозитарию: 0.025% от объема хранения в месяц

Copyright © 2021 АО «КазМунайГаз»
Все права защищены. All rights reserved.

Instagram | Facebook | LinkedIn

13



Что за компания КМГ и детали IPO

Что за компания КМГ/почему именно КМГ?
АО «Национальная компания» «КазМунайГаз» является ведущей нефтегазовой компанией Казахстана. КМГ управляет активами по всему производственному циклу от разведки и добычи углеводородов до транспортировки, переработки и предоставления сервисных услуг. Компания основана в 2002 году и представляет интересы Республики Казахстан на мировой арене. Акционерами АО НК «КазМунайГаз» являются Акционерное общество «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» (90,42%) и Национальный банк Республики Казахстан (9,58%).

Какая доля акций предложена в ходе IPO?
30,5 млн простых акций, что составляет до 5% от общего количества выпущенных и размещенных акций


Какой срок приема заявок?
Прием заявок начался 9 ноября с 12.00 (по времени г.Астана). Приоритет будут отдаваться розничным инвесторам, срок приема заявок для них закончится 2 декабря 2022 года в 15.00 (по времени г.Астана).

По какой цене я могу купить акции? Сколько акций я могу приобрести?
Цена для всех 8 406 тенге. Можно будет приобрести минимум 1 акцию. Максимальное количество акций на одну заявку не ограничивается. Удовлетворение заявок на покупку акций КМГ осуществляется согласно правилам, установленным АО «Самрук-Қазына» (и, насколько применимо, Эмитента). Заявка на покупку акций КМГ может быть удовлетворена, отклонена или исполнена частично.

Какой потенциал роста цены акций?
Наши аналитики дали справедливую стоимость акции компании в размере 11 429тг. Таким образом, предложенная рынку цена 8 406 тенге представляет собой дисконт в 27% к нашей оценке.

Какие дивиденды по акциям я получу?
Дивиденды на ближайшие 3 года прогнозируются (targeting) на уровне 328-410тг на акцию, или 3.9-4.9% от цены размещения.

Немного о нас



«На текущий день мы разработали самую широкую линейку инвестиционных продуктов, которая подходит буквально всем! Если вы начинающий инвестор или уже профессионально торгуете, у нас есть все, что вы ищете.»

- Максим Кабанов,
Председатель Правления Jusan Invest

Продукты Jusan Invest

Торговая платформа Jusan

Доступ к международным и локальным фондовым биржам

[Подробнее](#)

Магазин акций

Доступ к тысячам акций и ETF, дюжинам тематических подборок на любой вкус

[Подробнее](#)

Показатели

1,4 трлн ₸ оборот клиентских сделок

1 трлн ₸ финансирование для клиентов

14 млрд ₸ активов в управлении

378 млрд ₸ клиентских активов

Паевые инвест фонды


Готовые инвестиционные решения для применения капитала

[Подробнее](#)


Бесплатное обучение

Познавательные видео уроки на казахском и русском языках


[Подробнее](#) [Смотреть все](#)



«Лучший онлайн-брокер Казахстана 2021» по версии Cbonds Awards OS




«Best Investment Solutions Kazakhstan 2021» по версии Capital Finance International



«Промышленность года» по версии Astana International Exchange

[Смотреть все награды](#)



[Telegram](#) [Instagram](#) [Facebook](#)

Как **принять участие** в IPO?

1. Открой брокерский счет

Скачайте приложение **Jusan** и пройдите регистрацию в разделе «Инвестиции»

[Подробнее](#)

2. Пополни брокерский счет

Если вы являетесь клиентом **Jusan** Bank и есть карта **Jusan** Bank, то пополнить счет вы сможете со своего смартфона без комиссии.

[Подробнее](#)

3. Дождись уведомления об IPO

Скоро начнется сбор заявок на участие в IPO. Мы непременно Вас об этом уведомим через PUSH уведомления и в соцсетях

[Подписаться](#)

© 2021 Jusan Invest. Все права защищены.


[Telegram](#) [Instagram](#) [Facebook](#)


19

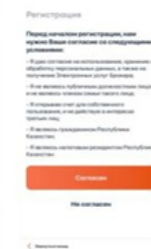
Инструкция по открытию брокерского счета


Скачать мобильное приложение «Jusan» и авторизоваться.
 Далее на главной ленте перейти в раздел «Инвестиции»


- В открытой странице нажать на кнопку «Открыть счет»
- Этапы открытия брокерского счета
- Ознакомиться с условиями, в случае согласия нажимать на «Согласен»
- Нажать на «Начать» и пройти биометрическую идентификацию
- Выбрать тип документа удостоверяющего личность











© 2021 Jusan Invest. Все права защищены.

[Telegram](#) [Instagram](#) [Facebook](#)

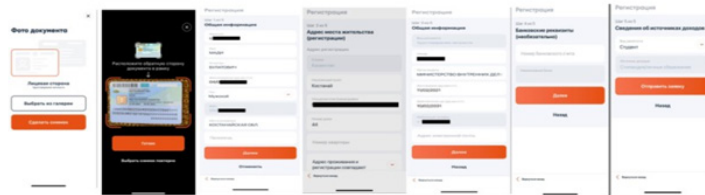
110

Инструкция по открытию брокерского счета

6. Сделать снимок обеих сторон документа либо выбрать фото из галереи телефона
7. Пройти регистрацию, заполнить общую информацию и отправить заявку

Открытие счета может занимать от 1 до 3 дней, но, как правило, мы открываем его в течение одного дня.
Открытие и ведение счета - бесплатное.
После открытия счета на Вашу электронную почту придет уведомление об открытии счета.

Также при подаче заявки онлайн на открытие платежной карты Jusan через приложение Jusan, брокерский счет открывается автоматически.



Скачать в App Store

Яндекс.Маркет

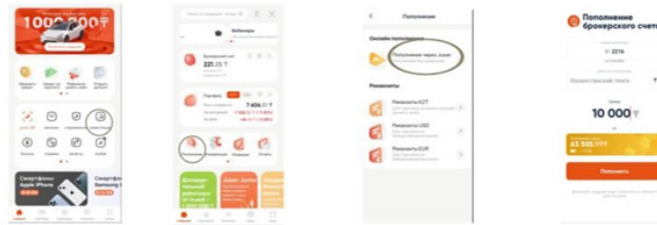
111

Как пополнить брокерский счет Jusan

Инструкция по пополнению брокерского счета с помощью карты Jusan Bank

1. В мобильном приложении Jusan, на главной ленте перейти в раздел «Инвестиции»
2. В появившемся окне нажать на «Пополнение»
3. Перейти в раздел «Пополнение через Jusan»
4. Указать сумму и нажать «Пополнить»

После обработки вашей заявки в течении 3 рабочих дней деньги поступят на ваш брокерский счет в АО «Jusan Invest».



Скачать в App Store

Яндекс.Маркет

112

Что нужно знать сотруднику банка

Участвовать в IPO Казмунайгаз стоит и сотрудникам, и клиентам! Это **доходно и надежно!**

Участвовать **удобно и выгодно** через Jusan Invest!

Открыть брокерский счет нужно **уже сейчас**, чтобы без спешки пополнить счет и успеть принять участие в сделке

Скачать в App Store

Яндекс.Маркет

113

Контакты



 jusaninvest.kz

 +7 707 264 40 00

 @jusaninvestkz

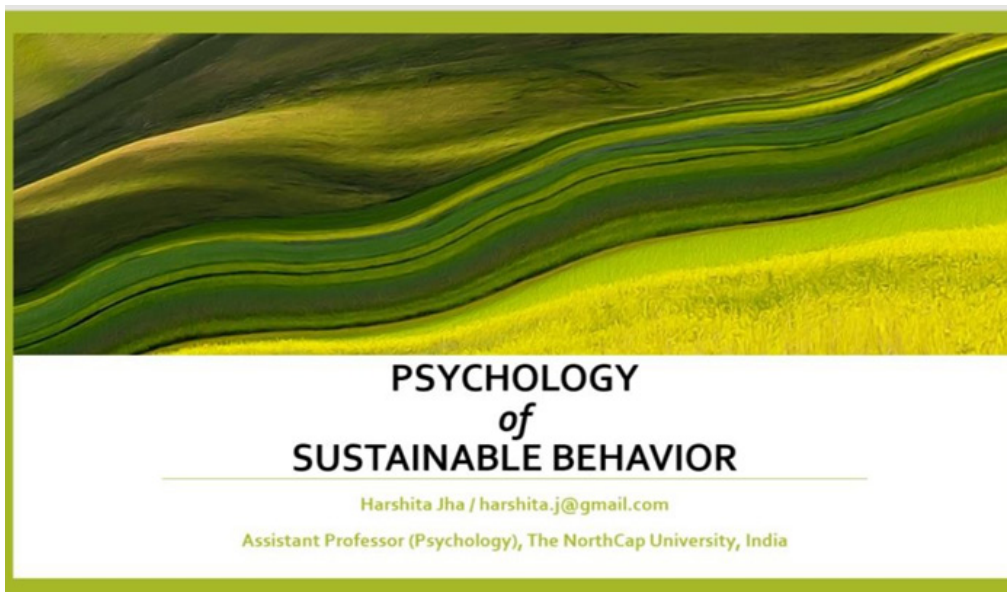
Скачать в App Store

Яндекс.Маркет

114

Harshita Jha

Assistant Professor (Psychology), The NorthCap University, India



In a Nutshell...



If we each take responsibility in shifting our own behavior, we can trigger the type of change that is necessary to achieve sustainability for our race or this planet. We change our planet, our environment, our humanity every day, every year, every decade, and every millennia.

Yehuda Berg

Psychology & Sustainability



- Human behavior underlies *almost all* environmental problems
- Research in psychology offers clues as to *why people engage in unsustainable behaviors* despite their concern about the broader consequences
- Research explains *why people go out of their way to behave sustainably*, and how it is possible to motivate and empower sustainable actions
- The goal of the psychology of sustainable behavior is to *create the conditions that make sustainable action the most appealing or natural choice*
- *Environmental psychology* is a branch of psychology that explores the relationship between humans and the external world

Some Examples of Sustainable Behaviour...

The Nine Most Impactful Sustainable Behaviors

Address Climate Crisis	Preserve Resources for Life	Foster Resilient Societies
EAT MORE PLANTS Moderate meat consumption and consume products that support regenerative agriculture.	REDUCE WATER & FOOD WASTE Plan meals ahead, prepare smarter portions, use what you have in the fridge and compost.	SUPPORT WOMEN & GIRLS Support causes and products that educate girls, aid better family planning and support women-owned business.
BE ENERGY SMART Switch to renewable energy sources and conserve energy at home. When possible, ride public transportation and purchase products manufactured with renewable energy.	GO CIRCULAR Choose products made with recycled content and recycle, rent, share and buy used over new products whenever possible.	EXPAND EQUITY & OPPORTUNITY Buy fair trade as well as brands supporting inclusive and equitable products, policies and causes.
THINK DURABLE Buy less and buy long-lasting products. Reduce single-use items and purchase durable, reusable products instead of disposable ones.	CHOOSE NATURE-FRIENDLY Buy products with clean ingredients, and products that protect habitats and biodiversity.	SHOW UP Vote at the ballot box and with your wallet, make your voice heard and volunteer in your community.

What's common among these?
 Individual
 Intention/Choice/
 Willingness/
 Agency

Source: SB Brands for Good*

Two Systems of Reasoning & Sustainable Behaviour

Rule Based System

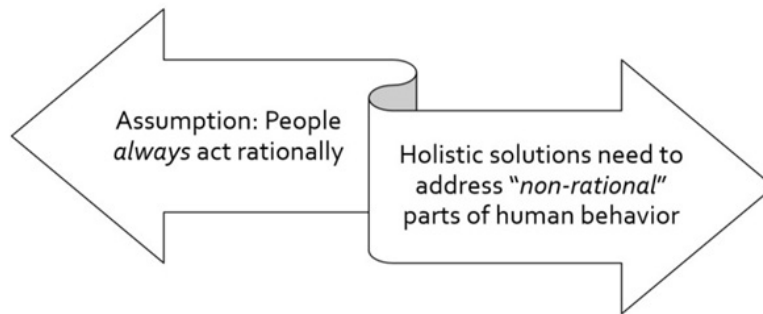
- Slow, makes decisions based on careful consideration of facts and evidence

Associative System

- Quick, gives us our gut-feelings

Source: Minnesota Pollution Control Agency

Targeting Sustainable Behaviour



Designing a Good Sustainability Campaign


- All behaviour is situational: Intention must be reinforced and supported across different situational contexts
- Know your audience: one should investigate and consider potential individual differences
- Sustainable behavior is easier and thus more likely when people face few barriers to sustainable action
- A more sustainable lifestyle encompasses many different types of actions
- Policy change is often the fastest route to individual behavior change
- Individual change at the grass-roots level that makes it possible for broader social and policy progress to occur

Source: Minnesota Pollution Control Agency



Тенизов Рустам

Заместитель Председателя Правления,
член Правления АО «Банк Центр Кредит»



Вызовы перед экономикой Казахстана в условиях новых реалий

1



ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ

- а. Рост мировой торговли товарами замедлился в сочетании со снижением темпов роста промышленного производства и спроса на промышленные товары.
- б. Глобальная медианная инфляция выросла до 9,3% в июле 2022 г. – самого высокого уровня с 2008 г.
- в. Цены на энергоносители оставались повышенными, но со значительными различиями по видам топлива.
- д. Цены на европейский природный газ продолжали расти, отражая значительное сокращение поставок из России, несмотря на увеличение импорта из Соединенных Штатов.



a. Global shipping times and costs
Line chart showing Delivery times (blue) and Input costs (red) from Jan-20 to Aug-22. Both metrics show a significant increase starting in early 2022, peaking in May 2022.

b. Global headline and core inflation
Line chart showing Headline inflation (blue) and Core inflation (red) from Jan-20 to Aug-22. Headline inflation shows a sharp spike in May 2022, reaching 9.3%.

c. Energy prices
Line chart showing prices for Brent oil (blue), Natural gas (Asia) (red), Natural gas (Europe) (yellow), and Coal (grey) from Jan-21 to Aug-22. All energy prices show a significant increase starting in early 2022.

d. Natural gas exports
Bar chart showing U.S. LNG Exports to Europe (blue) and U.S. share of European LNG imports (red) from Jan-20 to Aug-22. U.S. exports to Europe show a significant increase starting in early 2022.



bcc.kz

Деглобализация

Глобализация – это политическая, экономическая, культурная интеграция стран мира. Деглобализация – обратный процесс.

6

bcc.kz

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ

previous era of globalisation turned into one of deglobalisation

total merchandise trade as a share of GDP (%)

World War I ends
 World War II ends
 Deng Xiaoping's arrival in power
 Fall of Soviet Union
 Financial crisis
 Covid

INANCIAL TIMES
 Sources: Poppo and Zenger (2002), Our World in Data, IMF

- Со времен промышленной революции в начале 19 века у нас было два периода углубления трансграничной экономической интеграции и один период отката.
- Первый период глобализации предшествовал 1914 г.
- Второй начался в конце 1940-х годов, но ускорился и расширился с конца 1970-х годов, поскольку все больше экономик интегрировались друг с другом.
- Между ними – длительный период деглобализации между двумя мировыми войнами, углубленный депрессией и протекционизмом, которые как сопровождали ее, так и усугубляли.
- Наконец, после финансового кризиса 2007-09 гг. глобализация не углублялась и не обращалась вспять.

7

bcc.kz

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И НИЗКАЯ ИНФЛЯЦИЯ

- Глобализация этого периода и, в частности, интеграция Китая в мировые торговые и инвестиционные портфели помогли снизить инфляционное давление в развитых экономиках.
- Так, цены на импорт в США промышленных товаров из промышленно развитых стран выросли на 33% в период с 1990 по 2008 год, цены на товары из развивающихся стран выросли всего на 3,4%. Кроме того, наименьший рост цен наблюдался на товары, импортируемые в основном из Китая.

FRED

— Import Price Index by Origin (NAICS): Manufacturing for Industrialized Countries
 — Import Price Index by Origin (NAICS): All Industries for China
 — Import Price Index: Other Countries - Manufactured articles (DISCONTINUED)

Index: 2020=100
 Index: 2020=100
 Index: 2020=100

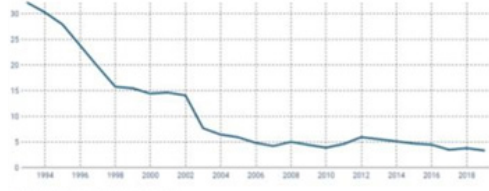
Shaded areas indicate U.S. recessions
 Source: U.S. Bureau of Labor Statistics
 fred.stlouisfed.org

8

ДЕЗИНФЛЯЦИОННОЕ ВЛИЯНИЕ КИТАЯ



China's historical average import tariffs



Тariff rates, average, imported items, all products (%)
 Source: World Bank

- Деинфляционное давление со стороны Китая стало результатом последовательных экономических реформ в стране и инвестиций международных фирм.

Китай снизил свой средний тариф с более чем 40% в начале 1990-х годов до 15%, когда он вступил во Всемирную торговую организацию в 2001 году, и примерно до 8% в последующие годы.

Между тем, поощрение Китаем прямых иностранных инвестиций в сочетании с его низкими затратами на рабочую силу и относительно хорошей инфраструктурой привлекло международные компании, помогая превратить страну в одного из крупнейших получателей ПИИ и "фабрику мира".

Позволив недорогому импорту заменять более дорогие отечественные товары, глобализация оказала прямое деинфляционное воздействие на страны с развитой экономикой.

Деглобализационные процессы: протекционизм



ПРИЗНАКИ ДЕГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПРОТЕКЦИОНИЗМ

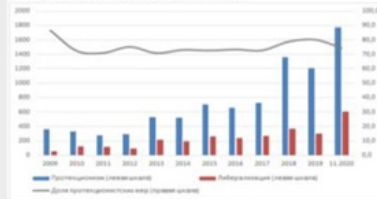


Протекционизм — это действия правительства, направленные на помощь определенной отрасли национальной экономики, чтобы защитить ее от внешней конкуренции.

- По данным Global Trade Alert, в период с 2009 по 2020 гг. государствами было принято более 11,5 тысяч мер, направленных на регулирование внешней торговли, трансграничных потоков капитала и миграции. 3/4 из них носили протекционистский характер.

- Наиболее популярными мерами защиты национального рынка являются субсидии местным производителям, квоты и тарифные ограничения.

Количество введенных протекционистских мер



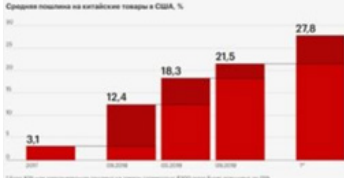
Протекционистские меры	Кол-во мер
Субсидии (кроме экспортных)	2956
Тарифные квоты	1541
Поддержка экспорта (в т.ч. экспортные субсидии)	1443
Тарифное регулирование	1080
Регулирование инвестиций, связанных с торговлей	450
Ужесточение регулирования госзакупок	318
Точечное лицензирование	306
Регулирование ПИИ	193
Регулирование миграции	162
Прочие меры	150

ПРИМЕРЫ ПРОТЕКЦИОНИЗМА: ТОРГОВАЯ ВОЙНА МЕЖДУ США И КИТАЕМ

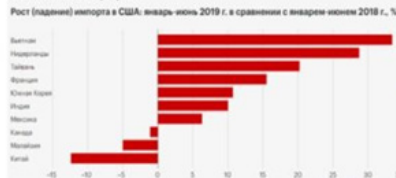


Развязав серию торговых войн – и особенно повысив тарифы на импорт из Китая в течение 2018 и 2019 годов, – президент США Дональд Трамп нанес серьезный удар по глобализации. Действия Трампа привели к росту цен в США как прямо, так и косвенно. Прямой эффект заключается в том, что домохозяйства США теперь должны платить значительно больше за товары китайского производства. Косвенные последствия включают более высокие цены на импорт в США из других стран и на другие товары и услуги.

Эскалация торговой войны



США меняют импортеров



ПРИМЕРЫ ПРОТЕКЦИОНИЗМА: ВОЗВРАЩЕНИЕ ДОМОЙ И «ФРЭНДШОРИНГ»



- По-видимому, вдохновленные этими мерами, многие другие страны недавно ввели импортные тарифы или другие торговые барьеры, что привело к сопоставимому повышению давления на цены. Планы США и ряда европейских стран предложить компаниям стимулы для переориентации производства у себя дома или в дружественных странах "дружественных берегов" (френдшоринг) своих цепочек поставок также приведут к повышению внутренних цен.
- Аналогичным образом, Китай проводит давнюю промышленную политику, направленную на повышение "самообеспеченности". Недавнее принятие им стратегии "двойного обращения" для стимулирования роста, основанного на внутреннем спросе и внутренних поставках, особенно в технологических секторах, окажет аналогичное воздействие на цены.

Дополнительные примеры деглобализации в мировой экономике:

- Brexit и кризис Европейского союза
- Проблемы в интеграционных процессах в ЕАЭС
- Санкции наложенные на Россию и её последующая дезинтеграция от мировой (в частности западной) экономической и финансовой системы
- Локализация производства: Так, правительство США, на которые приходится почти половина мировых продаж полупроводников, одобрило план расширения локального производства стоимостью \$52 млрд. ЕС поставил целью занять не менее 20% глобального рынка производства полупроводников к 2030 г.

14



Тренды в банковской сфере РК

Деглобализационные процессы после 2008 года привели к снижению фондирования из за рубежа, одновременно к уходу с рынка некоторых иностранных банков.

14

МОНОПОЛИЗАЦИЯ РЫНКА: БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ПРОДОЛЖАЕТ КОНСОЛИДИРОВАТЬСЯ



- Активы банковской системы по отношению к ВВП с 2019 г. выросли с 39% до 45% составив 37,6 трлн тенге. При этом порядка 66% активов всего сектора приходится на 5 банков.
- По итогам отзыва у несостоятельных банков лицензий, а также слияний и поглощений количество банков в Казахстане с 2010 года уменьшилось с 39 до 21.

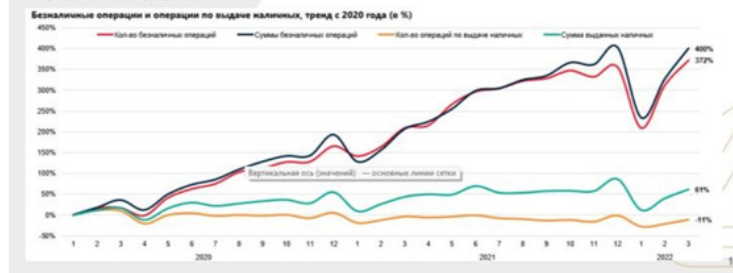


15

ЦИФРОВИЗАЦИЯ: В СТРАНЕ АКТИВНО РАСТУТ БЕЗНАЛИЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ



- Наиболее популярным является интернет- и мобильный банкинг. На их долю приходится 2/3 количества всех безналичных платежей и переводов денег и 83% их объема.
- Кроме того, банки активно продолжают цифровизировать собственные продукты, и интегрироваться с государственными услугами.



16

КРЕДИТОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РАСТЁТ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ЗА СЧЕТ КРЕДИТОВ НАСЕЛЕНИЯ

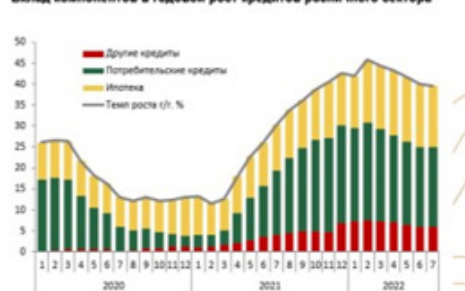


- Основной вклад в рост кредитного портфеля вносит кредитование физических лиц в тенге.
- Рост потребительского кредитования остается основным драйвером розничного кредитования.
- Президент РК на сегодняшний день неоднократно призвал банки активнее кредитовать реальный сектор экономики.
- Регулятор активно прорабатывает данный вопрос: 1) путём послаблений требований к капиталу для кредитов ЮЛ и МСБ; 2) ужесточил требования к капиталу при кредитовании ФЛ; 3) проводит работу по снижению долговой нагрузки населения. В частности, прорабатывается вопрос по снижению ГЭСВ по беззалоговым займам с текущих 56% до менее 50%.

Вклад компонентов в годовой рост кредитования экономики РК



Вклад компонентов в годовой рост кредитов розничного сектора



ВЫВОДЫ: МЕСТО КАЗАХСТАНА В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ



Выводы, которые должен сделать Казахстан:

- Из вышеперечисленного мы можем наблюдать тренд на сегментацию крупных экономик между собой и локализацию производств (или «френдшоринг» – выстраивание цепочек поставок с политическими союзниками), что в ближайшей перспективе будет оказывать дополнительное проинфляционное давление.
- Следовательно, единственным выходом из данной ситуации является наличие производства внутри страны.
- Для этого необходима дальнейшая работа по стимулированию кредитования банками реального сектора экономики.
- На фоне текущих событий привлекательным является вариант стимуляции зарубежных компаний, которые более не могут ввести производство в старых локациях (примеры: в России на фоне секционного давления; в Европе из-за высоких издержек на электроэнергию и тд), переложиться в РК.
- Более тесная торговля с Китаем, в которой наблюдается низкая инфляция и что в перспективе может положительно сказаться на внутренних ценах РК.
- Последнее, но не менее значимое: наряду с привлечением прямых иностранных инвестиций, увеличивать расходы на НИОКР, которые в перспективе позволят производить и экспортировать товары более высокого передела.

Цалюк Андрей

Заместитель Председателя Правления АО «KASE»

KASE

Деятельность KASE как центрального элемента инфраструктуры рынка

Андрей Цалюк,
заместитель Председателя Правления

14 ноября 2022г.
г. Алматы

KASE

Миссия и цель KASE

KASE – высокотехнологичная торговая площадка, оказывающая полный спектр биржевых услуг, доступная для отечественных эмитентов и открытая локальным и международным инвесторам

Достижение и поддержание статуса ведущей биржевой площадки в регионе и повышение ценности KASE для стейкхолдеров

Миссия

Цель

Содействие экономическому росту РК посредством:

- Обеспечения широкого спектра инструментов для привлечения финансирования отечественными эмитентами
- Обеспечения платформы для перераспределения ликвидности в финансовой системе
- Предоставления прозрачной инвестиционной среды для локальных и иностранных инвесторов

KASE

KASE сегодня

- 1. Отлаженная инфраструктура торгов, клиринга и расчетов
Вся ликвидность финансового рынка Казахстана инвестируется через KASE
- 2. Предоставление услуг ЦК, полноценный режим T+2
DMA и SMA доступы для клиентов брокеров
- 3. Полный спектр инструментов репо: корзина ГЦБ, ОДГУ, ценные бумаги, входящие в список T+
- 4. Количественные параметры торгов на KASE используются при включении акций в индексы развивающихся рынков акций FTSE и MSCI, а также для рейтинга казахстанского рынка акций
- 5. Источники market data для иностранных инвесторов; взаимодействие с ключевыми поставщиками рыночной информации на международных финансовых рынках: Bloomberg, Refinitiv и другими

KASE – универсальная Биржа

KASE

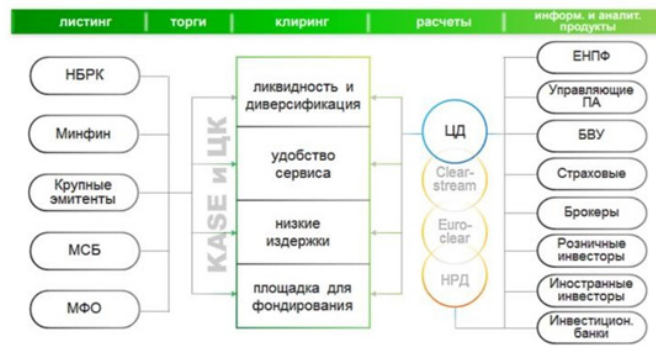
на 01 ноября 2022 года



4

KASE – центр инфраструктуры рынка (1/2)

KASE



5

KASE – центр инфраструктуры рынка (2/2)

KASE



6

Члены KASE

KASE

42	Фондовая
32	Валютная
27	Деривативы

Новые члены KASE 2022 года

- АО "Инвестиционная компания Standard" / фондовая
- АО "Дочерняя организация Народного Банка Казахстана "Halyk Finance" / валютная
- АО "ЕвроЦентрАстана" / фондовая и деривативы
- АО "UD Capital" / фондовая и деривативы

- 51** всего участников рынка
- 21** банков второго уровня (из 21 резиденты РК)
- 22** брокерских компаний (из 22 резиденты РК)
- 47** локальных участников
- 3** иностранных участника
- 2** международных финансовых организаций
- 12** участников, предоставляющих услуги прямого доступа

Торговые списки KASE

1 447 инструментов, включая ценные бумаги 923 выпусков,
243 инструментов в списке T+

KASE

на 01 ноября 2022 года

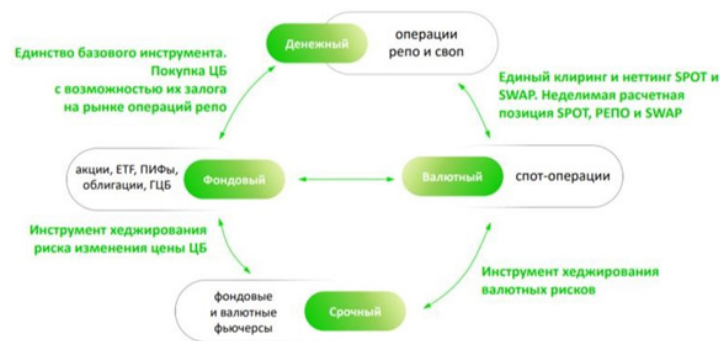
Фондовый рынок			Рынок денег	Валютный рынок	Деривативы
Акции	Облигации	Иные ЦБ	Своп-операции	Спот	Фьючерсы
РФ / Акции	Акции	Валютный рынок	BURKZT	BURKZT	KASE Index
Выпуск	Валютный рынок	ЦБ инвестиционных фондов	USDKZT	USDKZT	USDKZT
Валютный рынок	ГЦБ МВ РК	ETF	CNYKZT	CNYKZT	BURKZT
Крупные компании	Муниципальные облигации		EURKZT	EURKZT	KZAP
МСБ	Ночь МВ РК		Альтерн	EURUSD	HSBK
Двойной листинг	ГЦБ иностр. гос-в		Акции		
GDR	Корпоративные облигации		Облигации		
	Облигации MBO*		Корона ЦБ		
			КСУ		
57	175	11	473	16	31
112	550	22			

Расчеты					
T+2	T+2	T+2	от T+1 до T+1T	T+0	T+1W
T+0 - неликвидные ЦБ	T+0 - неликвидные ЦБ	T+0	от T+0 до T+90	T+1	T+1M
				T+2	T+3M
					T+6M

*Цены бумаг межбанковские финансовые транзакции
Источник: KASE

Взаимосвязь рынков KASE

KASE



Единый неттинг / единая позиция

KASE

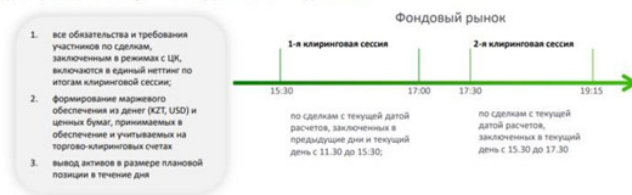
Единый неттинг всех видов сделок:

- валютный: купля/продажа + СВОП;
- фондовый: купля/продажа + РЕПО;
- деривативы: фьючерсы с разными базовыми активами)

Расчеты в единые клирингово-расчетные сессии - снижение транзакционных издержек

Объекты сделок РЕПО доступны для торгов

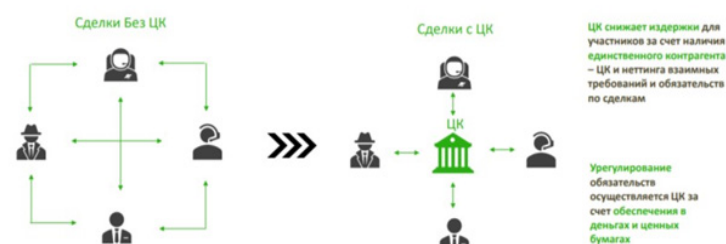
Все сделки, заключенные в режимах с ЦК, включаются в единый неттинг



Центральный контрагент KASE: ключевой фактор ликвидности

KASE

- ЦК берет на себя риск невыполнения обязательства участника финансового рынка по поставке денег или финансового инструмента, выступая контрагентом по всем сделкам с участниками рынка.
- ЦК становится продавцом для каждого покупателя и покупателем для каждого продавца.



Центральный контрагент исполняет все сделки

KASE

- ✓ Биржа выполняет функции ЦК на всех рынках: фондовом, денежном, валютном и срочном рынках
- ✓ Урегулирование обязательств осуществляется ЦК за счет обеспечения в деньгах и ценных бумагах
- ✓ Внедрение ЦК на всех биржевых рынках позволило участникам торгов, открывая позиции на том или ином рынке, оценивать только риск-профиль KASE как их единственного контрагента, что способствует росту лимитов на соответствующий рынок KASE
- ✓ Биржей разработана система дефолт-менеджмента и утилизации открытых позиций участников торгов, не исполнивших свои обязательства перед ЦК, в частности, Биржей разработана система определения риск-параметров, а также мониторинга их адекватности и своевременного пересмотра.

Клиринговые фонды и уровни защиты ЦК



1:

Провайдеры ликвидности

KASE

В целях обеспечения процедур по урегулированию дефолтов Биржа использует услуги Провайдеров ликвидности, обеспечивающих на добровольной основе или в соответствии с Правилами клиринга на договорных условиях (рыночных или по утвержденным штрафным ставкам) заключение сделок с ЦК, осуществляемых при проведении процедур урегулирования.

KASE подписала соглашения об оказании услуг по предоставлению ликвидности со следующими организациями



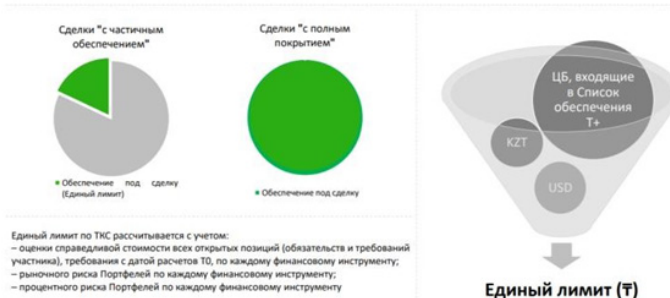
Принятые процедуры урегулирования дефолтов с участием провайдеров ликвидности позволяют KASE своевременно исполнить обязательства перед всеми участниками торгов

1:

Единый лимит

KASE

Единый лимит – величина, выраженная в тенге, измеряющая достаточность обеспечения на торговом клиринговом счете клирингового участника валютного и/или фондового рынка, необходимого для подачи заявок и заключения сделок "с частичным обеспечением".

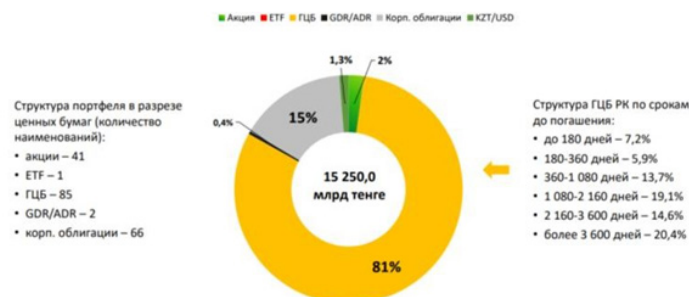


1:

Объем и структура портфеля обеспечения T+

KASE

Структура списка обеспечения T+ по видам инструментов на 08.11.2022 в %



Источник: KASE

15

ЖАҢАНДЫҚ ҚАЙТА ҚҰРУЛАР МЕН ТУРБУЛЕНТТІЛІК ЖАҒДАЙЫНДА
ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ
ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ И ТУРБУЛЕНТНОСТИ



KASE MOBILE

- Запущен I релиз - в 2021 г.
- Планируется: II релиз - 3 кв. 2022 г.
- III релиз - 1 кв. 2023 г.
- Доступно на Android и iOS
- Инструмент для привлечения розничных инвесторов

IRIS FINANCE

- Запущена web-версия - в апреле 2022 г.
- Информационный продукт для работы с финансовой информацией
- Трансляция торговых данных в режиме реального времени
- Станок котировок в режиме реального времени
- Watchlist для удобного просмотра финансовых инструментов

SCILA

- Запуск - июнь 2022 г.
- Мониторинг сделок торговых систем в целях предотвращения манипулирования и использования инсайдерской информации

IS2IN

- Новая версия запущена - в марте 2021 г.
- Распространение информации
- Осуществление листинговых процедур
- Формирование перечня признаваемых биржей аудиторских организаций
- Приним в члены биржи в электронном формате

BPMS ELMA

- Автоматизация процессов биржи за счет запуска low-code BPM-системы
- Создание возможностей для цифровой трансформации бизнеса

BackOfficeSystem

- Запущено хранилище данных - декабрь 2021 г.
- Хранение всей торговой информации
- Анализ торговых данных и визуализация с использованием BI-инструмента - Tableau

Фондовый рынок	Рынок акций	Рынок корпоративных облигаций	
	Индекс KASE	KASE_BMC KASE_BMY	KASE_BAC KASE_BAY
	Бенчмарк рынка акций (8 акций)	Основная площадка Альтернативная площадка	
	IE_FXVB - ETF traded on KASE Index	Совместные индексы	
	Серия индексов KZGB_SP* Серия индексов KZGB_Y* Серия индексов KZGB_DP*	Индекс S&P/OIC ComCec 50 Shariah	
	Безрисковая кривая доходности ГЦБ	Индекс KZGB средн. доходн. и цены по 10-ти крупнейшим компаниям, соответствующим законам Шариата, которые торгуются на Бирже Казахстана - членам организации исламского сотрудничества	
Денежный рынок	Бенчмарк безрисковой доходности		
	TONIA – безрисковая ставка, выбранная участниками рынка в рамках рабочей группы по мониторингу денежного рынка с участием Европейского банка реконструкции и развития и банков второго уровня Республики Казахстан		
	TWINA	TRION	SWAP-1D (USD)
	TCI	TCR	SWAP-2D (USD)
	MM Index – средневзв. доходность операций однодневного валютного свопа и TONIA		

* с 09 января 2022 года начислять расчет серии индексов ГЦБ, которые показывают изменчивость и доходности на различных сроках для топ-10 компаний (на срок до 2 лет, со сроком от 1 года до 3 лет, со сроком более 3 лет) неиндексированными ГЦБ, имеющих фиксированную ставку купона и номинированными в тенге

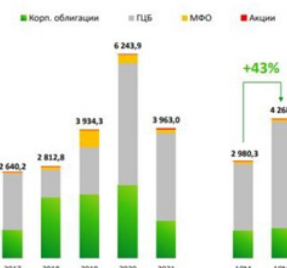
KASE – это опыт и технологии привлечения капитала

29+ лет на рынке капитала

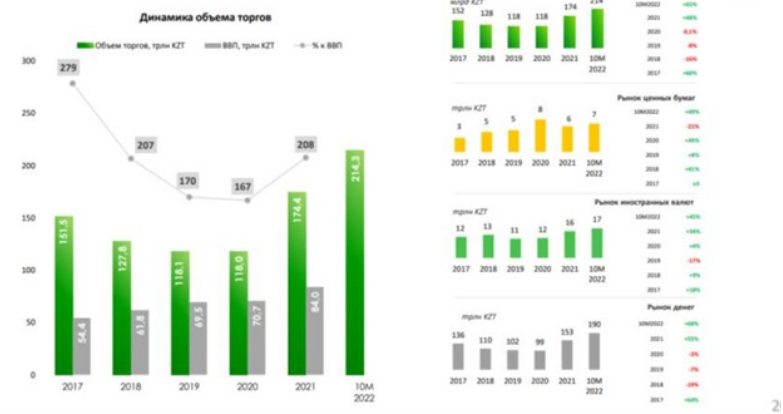
Примеры успешных IPO на KASE

 Объем: 12,2 млрд KZT Цена размещения: 29 900-33 900 KZT Спрос: 100% 2006	 Объем: 208,8 млрд KZT Цена размещения: 11 185,4 KZT Спрос: 100% 2006	 Объем: 2,7 млрд KZT Цена размещения: 658,8 KZT Спрос: 100% 2010	 Объем: 7,6 млрд KZT Цена размещения: 1 578,2 KZT Спрос: 100% 2012
 Объем: 27,8 млрд KZT Цена размещения: 126,8 KZT Спрос: 200% 2012	 Объем: 13,1 млрд KZT Цена размещения: 958,8 KZT Спрос: 100% 2014	 Объем: 395,8 млн KZT Цена размещения: 19 848,21 827,9 KZT Спрос: 100% 2015	 Объем: 800,0 млн KZT Цена размещения: 11 177,8 KZT Спрос: 170% 2016

Объем первичных размещений, млрд тенге



Рынки KASE



+65%

объем торгов
с 129,8 до
214,3 трлн тенге

+49%

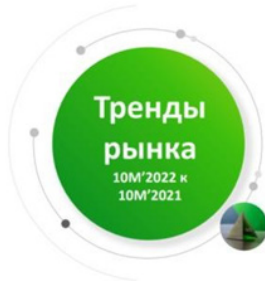
объем торгов на рынке
ценных бумаг
с 4,6 до
6,9 трлн тенге

+45%

объем торгов на рынке
иностранной валюты
с 11,9 до
17,2 трлн тенге

+68%

объем торгов на рынке
денег
с 113,3 до
190,2 трлн тенге



x9

объем торгов
валютными парами RUB/KZT,
CNY/KZT, EUR/KZT, EUR/USD
с 318,2 до
2 894,9 млрд тенге

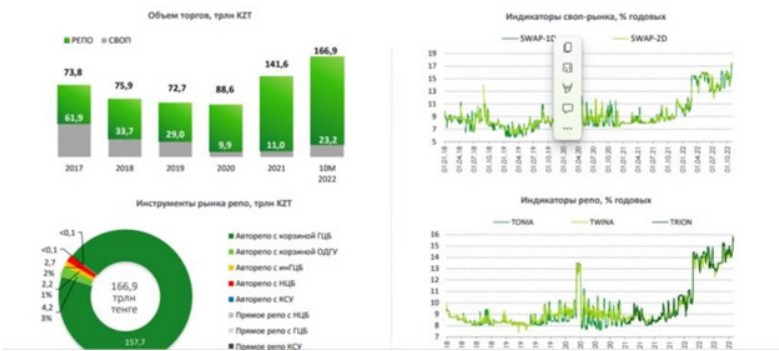
+16%

объем торгов
на вторичном рынке
корп. облигаций
с 701,9 до
811,3 млрд тенге

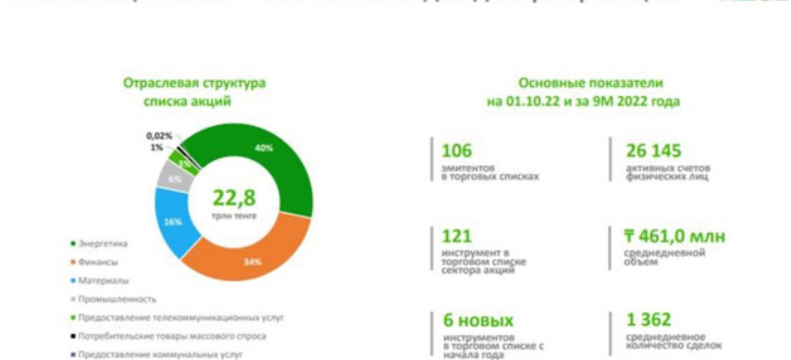
x2,5

объем торгов
на вторичном рынке ГЦБ
с 654,7 до
1 633,4 млрд тенге

Рынок денег – центр притяжения институциональных инвесторов

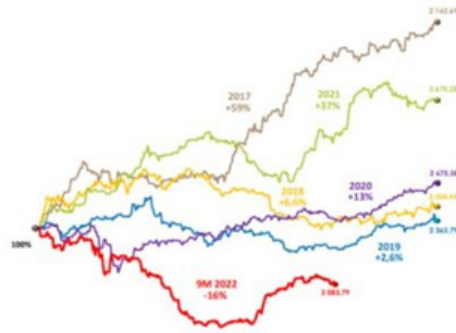


Рынок акций KASE – возможности для диверсификации



Индекс KASE – торгуемый инструмент

KASE



2018

- АО "Казателесо" +63%
- АО "Народный сберегательный банк" +22%
- АО "Банк ЦентрКредит" +19%

2019

- АО "Народный сберегательный банк" +30%
- АО "Казыл" +26%
- KAZ Minerals PLC +8%

2020

- АО "НАК "Казатомпром" +37%
- KAZ Minerals PLC +33%
- АО "Казыл" +18%

2021

- АО "НАК "Казатомпром" +136%
- АО "Банк ЦентрКредит" +85%
- АО "Народный сберегательный банк" +51%

9M 2022

- АО "Банк ЦентрКредит" +48%

Источник: KASE

2

KASE Global как дополнение к локальному рынку акций

KASE

Ключевые факты и цифры

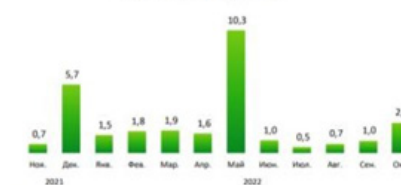
- С 15 ноября 2021 года запущен новый сектор KASE Global, предназначенный для обращения акций иностранных эмитентов
- к торгам доступны 47 наименований акций и 6 ETF
- средневзвешенный объем торгов за 10M2022 – 113,4 млн KZT
- средневзвешенное количество сделок за 10M2022 – 108
- средний объем одной сделки за 10M2022 – 1,1 млн KZT
- расчетные схемы T+0, T+2, торги в USD, KZT
- регламент торгов: 11:20 – 22:00
- схема реализации: торговля с собственной книги брокеров
- акции компаний включены в торговые списки: NYSE, NASDAQ и Euronext и в один из индексов S&P 500, NASDAQ 100 и EURONEX 100 Index

Структура инвесторов за 10M 2022 года*



* от объема брутто-оборота торгов в секторе KASE Global без учета крупных сделок

Объем торгов, млрд тенге



Источник: KASE

Top-5 наиболее популярных акций сектора KASE Global по итогам 10M 2022 года



2

Наиболее ликвидные акции на KASE

Наименование эмитента	Торговый код	Валюта основной площадки	Цена последней сделки, KZT				Полная доходность		
			01.10.22	01.01.22	01.01.21	01.01.20	9M2022	2021	2020
Народный сберегательный банк Казахстана	HSBK	KZT	122.01	186.99	123.99	131.00	-34.8	+50.8	+12.6
КазТрансОйл	KZTO	KZT	692.99	1 094.10	970.00	1 035.90	-36.7	+12.8	+125.6
НАК "Казатомпром"	KZAP	KZT	13 722.00	16 890.00	7 150.00	5 218.00	-18.8	+136.2	+615.7
Казри.кз	KSPJ	KZT	28 100.00	52 250.00	--	--	-45.3	+25.0	--
Кселл	KCEL	KZT	1 553.00	1 626.91	2 780.00	2 330.00	-4.5	+66.4	+106.3
KEGOC	KEGC	KZT	1 581.99	1 870.52	1 697.00	1 624.00	-15.4	+94.9	+156.6
FortisBank	ASBN	KZT	4.00	5.15	2.80	1.20	-22.3	+83.9	+182.9
KM GOLD	KMGD	KZT	175.00	1 200.00	846.00	1 206.00	-60.4	+41.8	-29.9
Банк ЦентрКредит	CCBN	KZT	589.00	398.00	215.64	226.1	+48.0	+84.6	-4.6
Казателесо	KZTK	KZT	29 156.00	35 800.00	26 700.00	27 100.00	-18.6	+34.1	+1 729.4
Ford Motor Company	F_KZ	USD	6 442.78	8 782.90	3 929.00	3 546.49	-26.5	+123.0	+10.8
Freedom Holding Corp.	FRHC_KZ	USD	23 505.91	30 139.20	21 930.00	5 400.00	-22.0	+37.4	+306.1
Apple Inc.	AAPL_KZ	USD	68 247.73	77 035.83	57 000.00	100 352.26	-11.4	+35.2	-43.2
Bank of America Corporation	BAC_KZ	USD	15 260.48	19 122.98	12 750.00	13 578.09	-20.2	+50.0	-6.1
American Airlines	AAL_KZ	USD	7 029.36	7 869.34	--	--	-10.7	-8.0	--
Intel Corporation	INTC_KZ	USD	12 942.79	22 554.76	20 683.02	21 944.15	-42.6	+9.0	-5.7
Банк ЦентрКредит (привилегированные акции)	CCBNp	KZT	345.00	312.00	292.01	300.76	+10.6	+20.5	+9.6
Доллар США к тенге (USDKZT)			478.30	431.80	420.50	382.20	+10.3	+2.7	+10.0

2

**Рост числа розничных инвесторов:
 474 тыс. счетов ~ 445 тыс. физических лиц**

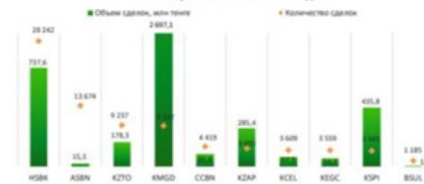


+268 тыс.
 новых счетов за 10М 2022 года

+256 тыс.
 прирост счетов за 10М 2022 года

≈5,0 %
 занятого населения Казахстана составляют розничные инвесторы

Топ-10 наиболее популярных активов в покупке среди новых розничных инвесторов по итогам 10М 2022 года



Активные счета физических лиц на фондовом рынке



Источник: KASE, Центральный Депозитарий ценных бумаг Казахстана, Комитет по статистике БНД РК



Спасибо за внимание!

Республика Казахстан, 050040
 г. Алматы, ул. Байзакова, 280
 Северная башня
 Многофункционального комплекса
 "Almaty Towers" 8-й этаж
 Тел.: +7 (727) 237 5300
 e-mail: info@kase.kz
 www.kase.kz

FAQ



Материалы международной научно-практической конференции,
посвященной Дню национальной валюты – Тенге
**«ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ
И ТУРБУЛЕНТНОСТИ»**

Изготовлено в издательском доме «Smart University Press»