

4. Контекстік жарнама іздеу жүйелерінде ұйымның веб-сайтын жылжытуға, таңдалған кілт сөздер бойынша жарнамаларды орнатуға жауап береді. Басқаша айтқанда, жарнамалар интернет-парақтың мазмұнына, контекстіне сәйкес көрсетіледі. Біздің еліміздегі іздеу жарнамаларын көрсетудің ең танымал қызметтері – Яндекс.Директ және Google.Adwords.

Жоғарыда қарастырылған ұйымның дамуын заманауи басқару, «Stroy Spectre» ЖШС әлдеқайда жеңіл және жылдам ілгерлеуіне көмектеседі деп болжанады. Сонымен қатар, «Stroy Spectre» ЖШС сайтын ақпараттық және әлеуетті сатып алушылар үшін келуге ыңғайлы ету үшін тақырыптық блоктарды толтыруға (ақпаратты жаңарту және өзектендіру) және басқа да цифрлық ортадағы құралдарын басқара алатын «Stroy Spectre» ЖШС кәсіпорының басқару құрылымына жауапты мамандар қажет деп ойлаймыз. Сөйте, кәсіпорынды басқару құрылымына өзгерістер енгізу ұсынылады, яғни стратегиялық даму және маркетинг бағыттарын игеретін лауазым қарастыру. Сол арқылы басқару процестерін цифрландыруды қамтып, қызметтер нарығындағы өз позициясын нығайту, бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

Кәсіпорынды басқаруды цифрландыру тиімділігі, цифрлық технологиялардың қолданылуын бағалаудағы келесі күрделі мәселе болып табылады. Тап осы жайт оны зерттеу міндетінің өзектілігін арттырады. Шағын және орта бизнес өкілдері цифрландыру мен цифрлық технологияларды өзіндік бизнес-процестерге енгізу жайында шешім қабылдауда, оның экономикалық нәтижелігіне үміттенеді. Яғни, басқару қызметін ұйымдастырудағы іс-әрекеттер жиынтығын жүзеге асыру қандай-да бір нақты нәтижелерге әкелуі тиіс. Оны басқару қызметін жүзеге асыруда үнем көру ретіндегі құн формасында сипаттауға болады. Үнем қаржыға ғана қатысты емес, ол бизнесті жүргізу және басқару уақыты, өнім не болмаса қызметтер тұтынушылардың легін арттыру және т.б. байланысты болмақ.

1. Халин В.Г. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски / В.Г. Халин В.Г., Г.В Чернова // Управленческое консультирование. – 2018. – № 10 (118). – С. 46-62.

2. Элдинг К. Цифровизация и ее влияние на экономику: выводы из опроса крупных компаний / К. Элдинг, Р. Моррисом. [сайт]. – URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/economicbulletin/focus/2018/html/ecb.ebbox202207_04.en.html – Текст: электронный.

3. Гарифуллин Б.М. Цифровая трансформация бизнеса: модели и алгоритмы / Б.М. Гарифуллин, В.В. Зябриков // Креативная экономика. – 2018. – Том 12, № 9. – С. 1345-1358.

4. Трофимов В.В. Информационные технологии в экономике и управлении: учебник для академического бакалавриата / В.В. Трофимов – Москва: Издательство Юрайт, 2020 – 482 с.

Бексегова Л.Ж., «Әбілқас Сағынов атындағы Қарағанды техникалық университеті» КеАҚ, инженерлік экономика және менеджмент факультеті, ЭМ-22-1, магистрант
(*Ғылыми жетекші — э.ғ.м., аға оқытушы, Рауандина Г.К.*)

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРДІҢ ЗАҢДЫ ТҰЛҒАЛАРДЫ НЕСИЕЛЕУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Коммерциялық банктің дамуы әртүрлі несиелік ұйымдар арасындағы қатаң бәсекелестік жағдайында жүреді. Сондықтан, тұтынушылар базасын ұлғайту арқылы мүмкіндігінше көп пайда табу үшін коммерциялық банктер әртүрлі әдістер мен әдістерді қолданады. Осылайша, олар банктік өнімдер мен қызметтерді әзірлеу және жетілдіру арқылы өз қызметін саралайды.

Екінші деңгейдегі банктердің заңды тұлғаларға несие беруі қаржы жүйесінің маңызды элементі болып табылады. Коммерциялық банктер деп те аталатын екінші деңгейлі банктер бизнеске қаржылық қызметтердің кең спектріні ұсынады. Міне, осы процестің бірнеше негізгі аспектілері:

1. Несиелік өнімдер:

Бұл бизнесті дамыту несиелерін, айналым қаражаттарын, ипотекалық несиелерді және қаржыландырудың басқа түрлерін қамтуы мүмкін.

2. Несиелік талдау:

Несие бермес бұрын банктер қарыз алушының несиелік қабілеттілігіне мұқият талдау жасайды. Бұл компанияның қаржылық жағдайын, оның төлем қабілеттілігін, бизнес-жоспарларын және басқа факторларды бағалауды қамтиды.

3. Пайыздық мөлшерлемелер:

Банктер пайыздық мөлшерлемелерді қарыз алушыға байланысты тәуекелдерге және берілген несиенің сипатына қарай белгілейді. Жоғары несиелік балл мен кепілдіктер ставкаларды төмендетуі мүмкін.

4. Несиелерді қамтамасыз ету:

Банктер тәуекелдерді азайту үшін қамтамасыз етуді талап етуі мүмкін. Кепілдікке кепілдіктер, кепілдемелер немесе кепілдіктердің басқа түрлері кіруі мүмкін.

5. Мерзімдері мен шарттары:

Несиелік келісімдерге нақты қайтару мерзімдері, өтеу шарттары, бұзушылықтар үшін айыппұлдар және банк пен қарыз алушы арасындағы қатынастарды реттейтін басқа да маңызды аспектілер кіреді.

6. Реттеу:

Екінші деңгейдегі банктердің қызметін қаржы органдары қатаң реттейді. Реттеу қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге және қарыз алушылардың мүдделерін қорғауға бағытталған.

7. Тәуекел және тәуекелдерді басқару:

Банктер әртүрлі құралдар мен әдістерді қолдана отырып, несиелік тәуекелдерді белсенді басқарады. Бұған портфельді әртараптандыру, тәуекелдерді сақтандыру және қарыз алушыларды үнемі бақылау кіреді.

Екінші деңгейдегі банктердің заңды тұлғаларға несие беруі бизнеске өсу мен инновация үшін қажетті қаржылық ресурстарды ұсына отырып, экономикалық дамуды ынталандыруда шешуші рөл атқарады.

Осы процестерді толығырақ қарастырайық.

1. Несиелік өнімдер:

Банктер әртүрлі несиелік өнімдерді ұсынады, соның ішінде:

Бизнесті дамытуға арналған несиелер: жобаларды қаржыландыру, компанияны кеңейту, жабдықтар сатып алу және басқа да қажеттіліктер үшін беріледі.

Айналым несиелері: тауарларды сатып алу, жалақы төлеу және басқа да ағымдағы шығындар сияқты компанияның ағымдағы операциялық қызметін қамтамасыз етуге бағытталған.

Ипотекалық несие: компанияларға бизнес үшін жылжымайтын мүлік сатып алуға немесе салуға мүмкіндік береді.

2. Несиелік талдау:

Банктер терең талдау жүргізеді, соның ішінде:

Компанияның қаржылық жағдайы: балансты, кірістер мен шығыстар туралы есептілікті, ақша ағындарын және басқа қаржылық көрсеткіштерді бағалау.

Төлем қабілеттілігі: компанияның ағымдағы және болашақ міндеттемелерді ескере отырып, несиені қайтару қабілетін бағалау.

Бизнес-жоспар: бизнесті дамыту стратегиясын, сату болжамдарын зерттеу, бәсекеге қабілеттілікті талдау.

3. Пайыздық мөлшерлемелер:

Тәуекелдерді бағалау: банктер қарыз алушының несиелік рейтингін, берілген қарыздың сипаттамаларын және ағымдағы экономикалық жағдайды ескереді.

Нарықтағы мөлшерлеме деңгейі: банктер қаржы нарықтарындағы пайыздық мөлшерлемелердің жалпы деңгейін ескере отырып, пайыздық мөлшерлемелерді белгілейді.

4. Несиелерді қамтамасыз ету:

Кепіл: банктер төленбеген жағдайда тәуекелдерді азайту үшін кепіл ретінде жылжымайтын мүлікті, жабдықты немесе басқа активтерді талап ете алады.

Кепілгерлік: жеке немесе заңды тұлғалар қарыз алушы дефолтқа ұшыраған жағдайда қарызды өтеуге міндеттеніп, кепілгер бола алады.

5. Мерзімдері мен шарттары:

Несиелеу мерзімі:

Несие мақсаттарына және қарыз алушының қаржылық жағдайына сәйкес анықталады.

Өтеу шарттары:

Өтеу кестесі, ай сайынғы төлемдер мөлшері, мерзімінен бұрын өтеу немесе кешіктіру үшін мүмкін айыппұлдар кіреді.

6. Реттеу:

Нормативтер мен талаптар: банктер қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге бағытталған қаржылық реттеу заңдары мен нормативтерін қатаң сақтайды.

Лицензиялау:

Несиелік қызметтерді ұсыну үшін банктерде қаржылық реттеушілердің тиісті лицензиялары болуы керек.

7. Тәуекел және тәуекелдерді басқару:

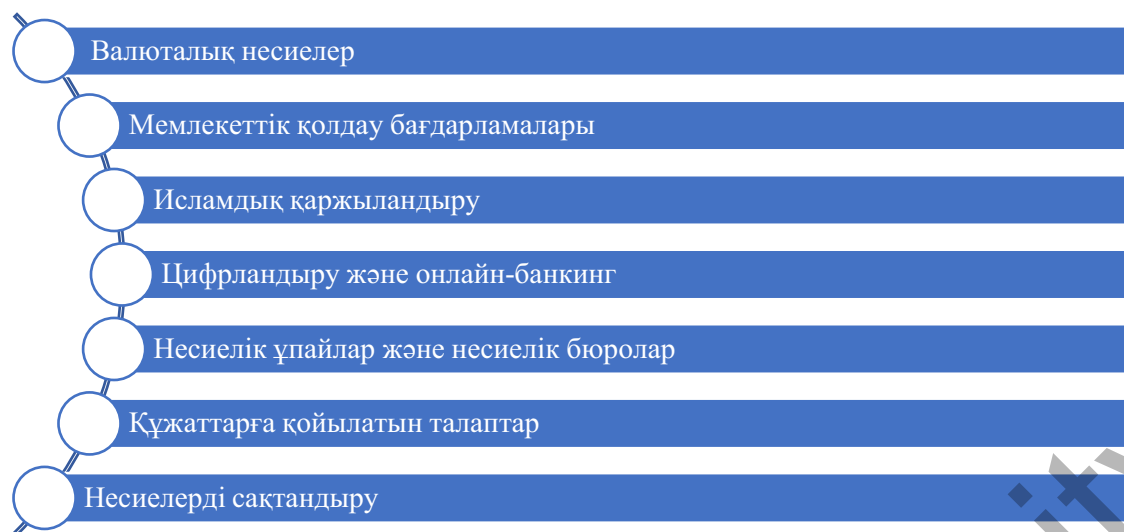
Портфельді әртараптандыру: банктер өздерінің несиелік тәуекелдерін әртүрлі қарыз алушылар мен экономика секторлары арасында бөледі.

Тәуекелдерді сақтандыру: қарыз алушы дефолтқа ұшыраған жағдайда шығындардан қорғау үшін сақтандыру өнімдерін пайдалану.

Қарыз алушылардың мониторингі: ықтимал тәуекелдерді уақтылы анықтау үшін қарыз алушылардың қаржылық жағдайының тұрақты мониторингі.

Бұл процестер жалпы бизнес пен экономиканың дамуына ықпал ете отырып, екінші деңгейдегі банктердің заңды тұлғаларға тиімді және қауіпсіз несие беруін қамтамасыз етеді.

Әрбір елдің заңды тұлғаларға, соның ішінде Қазақстанға несие беру саласында өзіндік ерекшеліктері бар. Міне, Қазақстандағы заңды тұлғаларды несиелендірудің бірнеше ерекшеліктері (1-сурет):



1-сурет - Қазақстандағы заңды тұлғаларға несие беру ерекшеліктері

Оларды қарастырайық.

1. Валюталық несиелер:

Қазақстанда ұлттық валютада (теңгеде), сондай-ақ шетел валютасында кредиттер жиі беріледі. Бұл несиелердің құрылымы мен тәуекелдеріне әсер етуі мүмкін, әсіресе валюта бағамдары өзгерген кезде.

2. Мемлекеттік қолдау бағдарламалары:

Қазақстанда экономиканы дамыту және бизнесті қолдау стратегиясы шеңберінде шағын және орта кәсіпорындар үшін жеңілдікті кредит беру шарттарын немесе кепілдіктерді ұсынатын түрлі мемлекеттік бағдарламалар болуы мүмкін.

3. Исламдық қаржыландыру:

Қазақстанда исламдық қаржыландыру дамып келеді және банктер шариғат қағидаттарын ескере отырып, тиісті исламдық банк өнімдері мен кредиттік схемаларды ұсынады.

4. Цифрландыру және онлайн-банкинг:

Қазақстан цифрлық технологияларды белсенді дамытуда және көптеген банктер онлайн-платформалар арқылы кредиттеу қызметтерін ұсынады, бұл кәсіпорындар үшін кредит алу процесін жеңілдетеді.

5. Несиелік ұпайлар және несиелік бюролар:

Несиелік балл жүйелері мен несиелік бюролар қарыз алушылардың несиелік қабілетін бағалауда маңызды рөл атқарады. Банктер бұл деректерді несие беру туралы шешім қабылдау үшін пайдаланады.

6. Құжаттарға қойылатын талаптар:

Қазақстандағы банктер несие алу үшін қажетті құжаттарға белгілі бір талаптар қоя алады. Бұл қаржылық есептілікті, бизнес-жоспарларды және басқа құжаттарды қамтуы мүмкін.

7. Несиелерді сақтандыру:

Несие сақтандыру несие түріне байланысты міндетті немесе ұсынылуы мүмкін. Бұл банктер үшін тәуекелдерді азайтуға бағытталған.

Сондай-ақ Қазақстандағы заңды тұлғаларға кредит беру ерекшеліктеріне мыналар жатқызылуы тиіс:

8. Қарыздарды өндіріп алу рәсімдері:

Қазақстанда қарыздарды өндіріп алу процестері заңнамамен реттеледі және банктер кредиттерді қайтаруда проблемалар туындаған кезде белгілі бір рәсімдерді ұстанады.

9. Халықаралық қаржы институттарының қатысуы:

Қазақстандағы банктер Халықаралық валюта қоры немесе Дүниежүзілік банк сияқты халықаралық қаржы институттарымен ынтымақтаса алады, бұл Кредиттеу шарттарына әсер етуі мүмкін.

Бұл ерекшеліктер осы елдің экономикасы мен заңнамасының ерекшелігін ескере отырып, Қазақстандағы заңды тұлғалар үшін несиелеудің бірегей ландшафтын қалыптастырады.

1. Мақыш С.Б. Банк ісі. Алматы: Жеті жарғы, 2019.

2. Основы банковского менеджмента. Под ред. О.И.Лаврушина, М.: 2015.

3. Alexandre Garela, «Bank capital in the crisis: It's not just how much you have but who provides it» // <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.11.09>

4. Бор З., Пятенко В.В., Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование., М.: 2017. 5. <http://www.nationalbank.kz/>