

АО «KEGOC» презентовал проект «Автоматизация управления режимами работы Единой энергетической системы Казахстана», который позволит за счет управления большими данными без дополнительного строительства линий увеличить передачу электроэнергии в объеме до 10%. Кроме того, проект позволяет вдвое снизить объем покупки регулирующей мощности из соседних энергосистем и снизить ежегодные затраты на 2 миллиарда тенге. Также за счет дозированных воздействий автоматики при авариях в электрической сети отключение потребителей снизится на 25%.

АО «Қазақтелеком» продемонстрировал для участников выставки «Открытую цифровую платформу для бизнеса». Представленный прототип портала состоит из 5 компонентов: государственные услуги для бизнеса, финансовые и нефинансовые меры государственной поддержки, торговая площадка B2B, цифровые сервисы для бизнеса, аналитика для малого и среднего бизнеса.

Благодаря внедрению проекта «Единого окна» в АО «Қазақстан темір жолы» ускоряется процесс оформления документов в 8 раз, сокращаются операционные расходы на 50%. Внедрение проектов «Автоматизированный центр управления» и «Прогнозный график движения» позволит увеличить пропускную способность магистрали и выполнять обслуживание активов по фактическому состоянию, а также снизить эксплуатационные расходы.

Таким образом, после обновления десятилетнего плана развития АО «Самрук-Казына» стал стратегическим холдингом с задачами поддержания социального и инфраструктурного развития страны. Не имеющий аналогов в стране Фонд призван сыграть ключевую роль в реализации программы цифровизации Республики Казахстан.

Литература

1. Официальный сайт ФНБ АО «Самрук-Казына» URL: <https://sk.kz/?lang=ru>
2. Как росли активы и обороты ФБН «Самрук-Казына» в 2022 году. Газета «Курсив» № 25 июнь 2023 г. URL: <https://kz.kursiv.media/2023-07-13/print993-dmnn-samruk-kazyna-2022/>

Тілеубек Д.А., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Артакшинова В.С.

ОРТА ЖӘНЕ ШАҒЫН БИЗНЕСТІ НЕСИЕЛЕНДІРУ

Шағын және орта бизнес негізгі нарықтық базаны құрайды, кез келген мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық жағдайын анықтайды. Барлық қиыншылықтар мен елдегі жағдайға қарамастан, өз бизнесін жылжыту үшін несие алуға дайын жаңа компаниялар пайда болуда. Банктер өздерінің несиелік өнімдерін белсенді түрде жарнамалайды, қолайлы жағдайларды уәде етеді және көптеген бизнесмендер барлық қызықты ұсыныстарды пайдалануға тырысады. Сонымен қатар бизнес иелері барлық тәуекелдерді алдын ала есептемейді, оларға тиісті мән бермейді, өздерінің қаржылық стратегиясына, бизнес-идеяның өзектілігі мен қажеттілігіне тиісінше мән бермейді. Осылайша бизнестің банкроттыққа ұшырау қаупі жоғары. Қаржылық жағдай компанияның өзінің ағымдағы қызметін ұзақ мерзімді негізде қаржыландыру, әрдайым өзінің төлем қабілеттілігі мен инвестициялық тартымдылығын қолдау қабілеттілігін көрсетеді. Ол үшін компанияның жеткілікті капиталы, активтердің оңтайлы құрылымы және қаржыландыру көздері болуы тиіс.

Несиелік қаражат - бұл кәсіпорындарды жүргізу мен дамытуға арналған қаражат емес, олардың өтімділігін ұстап тұру және жалпы оларды жүзде сақтау құралы. Салықтардың көптігі, әкімшілік және салық органдарының бақылауы, түрлі заңнамалық шектеулер бизнесті, айталық, онша ашық жүргізбеуге мәжбүрлейді.

Сондай-ақ жоғары салық жүктемесі шағын және орта бизнес кәсіпкерлерін көлеңкелі бизнеске кетуге итермелейді. Бизнестің осындай деңгейінің дамуындағы елеулі кедергілерге

жоғары жалға алу ақысы және ресурстар бағасының ұдайы көтерілуі жатады. Осының бәрі қаржылық дәйексіз есептіліктегі шатасуға және шынайы емес сандарға әкеледі, нәтижесінде меншік иесінің өзі кәсіпорынның шынайы қаржылық жағдайын білмейді. Әрбір кредиттік шартқа қол қояр алдында кәсіпорынды басқарушы, банк ұсынған шарттарға сәйкес кәсіпорынның кредиттік жүктемесін төлейтінің нақты түсінуге міндетті. Көбінесе банктердің қымбат несиелері түрінде қарыз қаражатын төлеуің жас кәсіпорындардың сәтсіздікке ұшырау қаупі бар екенін ескертеді.

Несиелендіру шарттарының өзі, атап айтқанда пайыздық мөлшерлемелер несиені қолжетімсіз етеді, бизнестің осындай деңгейі үшін. Кәсіпкердің коммерциялық банкпен қарыз қаражатын алу бойынша жұмысы әрқашан жоғары еңбек шығындары бар белгісіз процесс болып табылады. Көптеген жағдайларда банктер алдын ала келісім беріп, осылайша қарыз алушыны шабыттандырады, бірақ шамамен осындай алдын ала келісімдердің 80% кейін бас тартуға айналады.

Коммерциялық банктердің көпшілігі ісін жаңа бастаған кәсіпкерлермен жұмыс істегісі келмейді, бизнесті дамыту кезінде үлкен тәуекелдер бар болғандықтан, өзінің бизнесі нөлден басталады. Көбінесе бизнес-жобалар шығынды болады және несиелер қайтарылмайды. Коммерциялық банктер несиені беру кезінде елдегі макроэкономикалық жағдайды ескереді. Әрине, коммерциялық банктер несиені неғұрлым табысты және барынша қамтамасыз етуге тырысады, ал кәсіпорындар ең төменгі пайызбен неғұрлым ұзақ мерзімге несиені алғысы келеді. Кепілдік мүлктің төмен сапасы, біріздендірілген рыноктардың болмауы және кепілдендірілген кәсіпорындардың жетіспеушілігі, ең бастысы, көбінесе кепілдендірілген банктерде жеткілікті ресурстық базаның болмауы - осының бәрі банктерге ұзақ мерзімді кредиттерді пайдалануға кедергі келтіреді. Тиісінше, олар қысқа мерзімді кредиттермен шектеледі. Бұл ретте банктер үшін қысқа мерзімді қарыздар қарызды қайтаруға үлкен сенім береді, ал кәсіпорындар үшін көбінесе өз өндірісін жаңғыртудың немесе бизнесті өрістетудің мүмкін еместігі. Кредиттеу эволюциясына әсер ететін факторлар: 1) клиенттер кредиттік өнімдерді тез, ыңғайлы және оңай алғысы келеді; 2) қазіргі заманғы банк технологияларын дамыту; 3) бәсекелестік орта: банктер клиенттер үшін бір-бірімен ғана емес, сондай-ақ финтехтермен, технологиялық компаниялар; 4) кірістілік пен маржаның төмендеуі банктерді кірістің жаңа көздерін іздеуге мәжбүрлейді.

ШОБ клиенттеріне кредит беру банктердің кірістерін жаңа деңгейге шығарудың қозғаушы күші болып табылады. Ал кепілсіз несиелеу ШОБ клиенттерін тартудағы басымдықтардың бірі болып табылады. Коммерциялық банкке кредиттік портфельді ғана емес, сондай-ақ басқа банктік өнімдерді сату үшін сапалы клиенттік базаны ұлғайту үшін қажет.

Айта кетейік, шағын және орта бизнес кәсіпкерлері шағын және орта бизнестің қаржыландыру үшін қолайлы жағдайлар жасау қажет. Бизнес деңгейін арттыру, атап айтқанда бизнесті тіркеу рәсімін жеңілдету, салық саясатының ынталандыру функциясын көбірек дамыту, қызметті тексерулердің санын қысқарту және қадағалау органдары тарапынан қажет, әрине, мемлекет шағын және орта бизнеске орта бизнеске, бірақ оның көмегі аз. Мемлекет те барлығына ақшаны жай ғана бере алмайды. Кез келген бастамалар зерттелуі тиіс, атап айтқанда олар бизнеске қалай әсер етеді. Жоғарыда айтылғандарды негізге ала отырып, шағын және орта бизнесті банктік несиелендіру жағдайын жақсарту жөніндегі бағыттарды ұсынуға болады:

1. Коммерциялық банк алдындағы берешекті өтеу кезеңінде жеңілдікті салық салу енгізілсін.
2. Қарыз қаражатын алу рәсімін жеңілдету.
3. Жер қаражатын алудың ақпараттық ашықтығын арттыру.
4. Коммерциялық банктердің әлеуетті инвесторлармен тұрақты өзара іс-қимылын қамтамасыз ету.

5. Пайыздық ставкаларды төмендету және тұрақтандыру жөнінде саясат жүргізу. Несиеге жұмсалатын шығындарды азайтуға несиелік бағдарламалар бойынша мөлшерлемелерді субсидиялау көмектеседі.

6. Кәсіпкерлердің нақты қаржылық жағдайына неғұрлым сәйкес келетін кредиттік бағдарламалардың желісін жүргізу.

7. Отандық және шетелдік банктерді пайдалана отырып, кредиттік тәуекелді бағалау жүйесін жетілдіру шетелдік әдістемелер

Әдебиеттер

1. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау 2022. [Электрондық ресурс] - URL: <https://cbr.ru/develop/msp/> (жүгінген күні: 3.12.2022).

2. Коммерциялық банктің кредиттік саясаты. 2022 [Электрондық ресурс] - URL: https://www.banki.ru/wikibank/kreditnaya_politika_banku.

3. [Электрондық ресурс]. – <https://ekr.invest.gov.kz/kz/invest-guide/support/small-and-medium-business/>

4. [Электрондық ресурс] – https://kk.m.wikipedia.org/wiki/Шағын_бизнес

Эргашова Қ.П., Берикова С.Б., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Калкабаева Г.М.

АГРАРЛЫҚ ШАРУАШЫЛЫҚТАР ҮШІН НЕСИЕЛЕРГЕ ҚОЛЖЕТІМДІЛІКТІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУДЫҢ РӨЛІ

Аграрлық шаруашылықтар үшін несиелерге қолжетімділікті қамтамасыз етудегі мемлекеттік қолдаудың рөлі экономика және ауыл шаруашылығы саласындағы зерттеудің маңызды тақырыбы болып табылады. Оның елдегі ауыл шаруашылығының дамуына және оның әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігіне тікелей қатысы бар. Ауыл шаруашылығы көптеген елдер экономикасының негізгі салаларының бірі болып, азық-түлік қауіпсіздігі мен әлеуметтік-экономикалық дамуды қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады.

Аграрлық шаруашылықтар үшін несиелерге қол жеткізуді қамтамасыз етуде мемлекеттік қолдау өте маңызды. Бұл пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау, несиелерге кепілдік беру, аграрлық шаруашылықтарды дамытуға субсидиялар мен гранттар беру және т.б. сияқты әртүрлі тетіктер арқылы жүзеге асырылады.

Мемлекеттік қолдаудың негізгі мақсаты – олардың операцияларын дамыту және жаңғырту үшін пайдаланылуы мүмкін аграрлық шаруашылықтар үшін қолжетімді қаржыландыруды қамтамасыз ету. Мемлекеттік қолдау сонымен қатар суару және дренаж жүйелері, қоймалар, тоңазытқыштар және т.б. сияқты ауыл шаруашылығына қажетті инфрақұрылымды дамытуға ықпал етеді. Бұл несиеге қол жеткізуді одан әрі жеңілдетеді, өйткені ауылшаруашылық кәсіпорындары жеткілікті кепілдіктер ұсына алады және олардың мүлкін бағалауды қамтамасыз ете алады [1].

Мемлекеттік қолдау ауылшаруашылық несиелері нарығының өтімділігі мен тұрақтылығына жағдай жасай алады. Мысалы, мемлекет қажет болған жағдайда, ауа-райының қолайсыздығында немесе ауылшаруашылық өнімдерінің нарығы болмаған кезде аграрлық кәсіпорындарға қаржылық көмек көрсететін арнайы агенттіктер немесе қорлар құра алады [2].

Елімізде аграрлық шаруашылықтарға несие берумен мамандандырылған және Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2001 жылғы 25 қаңтарда №137 қаулысымен құрылған «Аграрлық несие корпорациясы» АҚ жұмыс жасайды. Корпорацияның несиелік бағдарламаларыкелесі негізгі бағыттарға арналған:

1. Инвестициялық жобаларға: ауылшаруашылық кәсіпорындарын жаңарту, фермалар салу, жабдықтар мен машиналарды сатып алу және жаңарту жатады;

2. Айналым қаражатын толтыру: тұқым, тыңайтқыш, жем сатып алу сияқты