

Research paper/Оригинальная статья

<https://doi.org/10.51176/1997-9967-2022-4-16-28>

SCSTI 06.73.55

JEL: E42, F24, G21



Analysis of Non-Cash Payments in Kazakhstan and Impact on the Development of Entrepreneurship

Munira Ya.Imramziyeva^{1*}, Nazira A.Gumar¹, Gaukhar K. Zhanibekova¹

¹ Caspian public university, 521 Seyfullin ave, A05M1F3, Almaty, Kazakhstan

Abstract

The purpose of the study is to cashless payments in the Republic of Kazakhstan and their impact on the development of households and entrepreneurship. Improving cashless payments is closely related to the overall development of technology. The speed, convenience, and security of non-cash payments are growing from year to year. Cashless payment is a relevant and convenient form of payment in the life of every citizen, due to its availability for all legal entities and individuals. This trend is widespread and qualitatively increasing. There is also a trend of rapid penetration of non-cash payments into the financial market. This is due to convenience, the developing market of digital services, and payments, as well as the growing competitiveness of banks. The main research methods were general theoretical methods, as well as special economic and mathematical methods. Based on the study of the organization of cashless settlement in the Republic of Kazakhstan and the analysis of the work with the cashless settlement, the following recommendations were made to improve the system of cashless settlement to Kazakhstani enterprises: introduction of Enterprise Resource Planning (ERP) and Customer Relationship Management (CRM) into the economic activities of enterprises; improvement of the electronic money system by creating platforms for seamless operation of data transfer. The practical significance of the study is determined by the fact that the proposals made by the authors on the improvement of the cashless payment system can be used to improve this system.

Keywords: factoring, debt, bank, expenses, electronic money, finance

For citation: Imramziyeva, M.Y., Gumar,N.A., & Zhanibekova G.K. (2022). Analysis of Non-Cash Payments in Kazakhstan and Impact on the Development of Entrepreneurship. *Economics: the Strategy and Practice*, 17(4), 16-28, <https://doi.org/10.51176/1997-9967-2022-4-16-28>

* **Corresponding author: Imramziyeva M.Y.** - candidate of economic sciences, Caspian public university, 050000, 521 Seyfullin Ave., Almaty, Kazakhstan, 87019854000, e-mail: imya0907@mail.ru

Conflict of interests: the authors declare that there is no conflict of interest

Financial support. This study was funded by the Science Committee of the Ministry of Science and Higher Education of the Republic of Kazakhstan (Grant No. funded this research AP14871750).

The article received: 10.10.2022

The article approved for publication: 10.12.2022

Date of publication: 30.12.2022

Қазақстандағы қолма-қол ақшасыз төлемдерді талдау және олардың кәсіпкерліктің дамуына әсері

Имрамзиева М.Я.^{1*}, Гумар Н.А.¹, Жанибекова Г.К.¹

¹ Каспий қоғамдық университеті, Сейфуллин 521, А05М1F3, Алматы, Қазақстан

Түйін

Мақаланың мақсаты – Қазақстан Республикасындағы қолма-қол ақшасыз төлемдер және олардың шаруашылық пен кәсіпкерлікті дамытуға әсері Қолма-қол ақшасыз төлемдерді жетілдіру технологияның жалпы дамуымен тығыз байланысты. Қолма-қол ақшасыз төлемдердің жылдамдығы, ыңғайлылығы және қауіпсіздігі жылдан жылға артып келеді. Қолма-қол ақшасыз есеп айырысу – бұл барлық заңды және жеке тұлғалар үшін қолжетімді болуына байланысты әрбір азаматтың өміріндегі өзекті және ыңғайлы төлем түрі. Бұл тенденция кең таралып, сапалы түрде артып келеді. Сондай-ақ қаржы нарығына қолма-қол ақшасыз төлемдердің жылдам ену үрдісі байқалады. Бұл ыңғайлылық, дамып келе жатқан цифрлық қызметтер нарығы, төлемдер, сондай-ақ банктердің бәсекеге қабілеттілігінің артуы. Зерттеудің негізгі әдістері жалпы теориялық әдістер, сондай-ақ арнайы экономикалық және математикалық әдістер болды. Қазақстан Республикасында қолма-қол ақшасыз есеп айырысуды ұйымдастыруды зерделеу және қолма-қол ақшасыз есеп айырысумен жұмысты талдау қорытындысы бойынша қазақстандық кәсіпорындарға қолма-қол ақшасыз есеп айырысу жүйесін жетілдіру бойынша мынадай ұсынымдар берілді Enterprise Resource Planning (ERP) және Customer Relationship Management (CRM) кәсіпорындарының шаруашылық қызметіне енгізу; деректерді берудің үздіксіз жұмыс істеуі үшін платформалар құру арқылы электрондық ақша жүйесін жетілдіру. Зерттеудің практикалық маңыздылығы осы жүйені жақсарту үшін қолма-қол ақшасыз есеп айырысу жүйесін жетілдіру бойынша авторлар жасаған ұсыныстарды қолдануға болатындығымен анықталады.

Түйін сөздер: факторинг, берешек, банк, шығыстар, электрондық ақша, қаржы.

Дәйексөз үшін: Имрамзиева М.Я., Гумар Н.А., Жанибекова Г.К. (2022). Қазақстандағы қолма-қол ақшасыз төлемдерді талдау және олардың кәсіпкерліктің дамуына әсері. Экономика: стратегия және практика, 17(4), 16-28, <https://doi.org/10.51176/1997-9967-2022-4-16-28>

* **Хат-хабаршы авторы:** Имрамзиева М.Я. – PhD докторы, Каспий қоғамдық университеті, 050000, Сайфуллин 521, Алматы, Қазақстан, 87019854000, e-mail: mya0907@mail.ru

Мүдделер қақтығысы: авторлар мүдделер қақтығысы жоқ деп мәлімдейді.

Қаржылық қолдау. Бұл зерттеу Қазақстан Республикасы ғылым және жоғары білім министрлігінің Ғылым комитетімен қаржыландырылған (грант AP14871750)/

Мақала редакцияға түсті: 10.10.2022

Жариялау туралы шешім қабылданды: 10.12.2022

Жарияланды: 30.12.2022

Анализ безналичных расчетов в Казахстане и их влияние на развитие предпринимательства

Имрамзиева М.Я.^{1*}, Гумар Н.А.¹, Жанибекова Г.К.¹

¹ Каспийский общественный университет, пр. Сейфуллина 521, А05М1F3, Алматы, Казахстан

Аннотация

Целью статьи является изучение ведения безналичных расчетов в Республике Казахстан и их влияние на развитие домашних хозяйств и предпринимательства. Совершенствование безналичных расчетов тесно связано с общим развитием технологий. Скорость, удобство и безопасность осуществления безналичных расчетов растет из года в год. Безналичный расчет является актуальной и удобной формой расчетов в жизни каждого гражданина, благодаря доступности для всех юридических и физических лиц. Такая тенденция является повсеместной и качественно возрастающей. Наблюдается также тенденция быстрого проникновения безналичных расчетов на финансовый рынок. Это обусловлено удобством, развивающимся рынком цифровых сервисов, платежей, а также ростом конкурентоспособности банков. Основными методами исследования послужили общетеоретические методы, а также специальные экономико-математические методы. По итогам изучения организации безналичных расчетов в Республике Казахстан и анализу работы с ними казахстанским предприятиям были даны следующие рекомендации по усовершенствованию системы безналичных расчетов: внедрить в хозяйственную деятельность предприятия Enterprise Resource Planning (ERP) и (Customer Relationship Management) CRM, совершенствовать систему электронных денег посредством создания платформ для бесперебойной работы передачи данных. Практическая значимость исследования определяется тем, что составленные авторами рекомендации по совершенствованию системы безналичных расчетов могут применяться для улучшения этой системы.

Ключевые слова: факторинг, задолженность, банк, расходы, электронные деньги, финансы/

Для цитирования: Имрамзиева М.Я., Гумар Н.А., Жанибекова Г.К. (2022). Анализ безналичных расчетов в Казахстане и их влияние на развитие предпринимательства. Экономика: стратегия и практика, 17(4), 16-28, <https://doi.org/10.51176/1997-9967-2022-4-16-28>

* **Корреспондирующий автор:** Имрамзиева М.Я. – PhD, Каспийский общественный университет, 050000, пр. Сейфуллина 521, Алматы, Казахстан, 87019854000, e-mail: imy0907@mail.ru

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Финансовая поддержка. Данное исследование профинансировано Комитетом науки Министерства науки и высшего образования Республики Казахстан (грант №АР14871750).

Статья поступила в редакцию: 10.10.2022

Принято решение о публикации: 10.12.2022

Опубликовано: 30.12.2022

Введение

Большинство людей во всем мире ежедневно используют деньги в той или иной форме для покупки или продажи товаров и услуг, для оплаты или получения платежей, а также для заключения или исполнения контрактов. Деньги необходимы для функционирования современной экономики. Но, несмотря на их важность и всеобщее использование, не существует единого мнения о том, что такое деньги на самом деле. Отчасти потому, что состав денег менялся со временем и от места к месту. Существует три основных типа денег: наличные деньги в обращении, банковские депозиты и резервы центрального банка. Каждый тип представляет собой вексель от одного сектора экономики к другому. Большая часть денег в современной экономике находится в форме банковских вкладов, которые создаются коммерческими банками.

Деньги выполняют несколько важных функций, первой из которых является быть средством сбережения; то, что в перспективе сохранит свою разумно предсказуемую ценность. Это может быть золото или серебро, которые были добыты сотни лет назад, но по-прежнему ценны. Вторая функция денег – быть расчетной единицей; вещью, с помощью которой устанавливаются цены на товары и услуги, например, в меню, договорах или ценниках. В современной экономике расчетной единицей обычно является валюта, например, американский доллар, но это также может быть какой-то товар. В-третьих, деньги должны быть средством обмена; что-то, что люди хранят, потому что они планируют обменять это на что-то другое вместо того, чтобы хотеть это для себя.

На сегодняшний день безналичный расчет является более популярной формой платежей, чем оплата наличными. Пластиковые карты и онлайн-платежи с помощью гаджетов стали обычной повседневной рутинной для людей в каждом уголке земли. MasterCard, одна из значимых платежных систем всего мира в целом, и Республики Казахстан (РК) в частности, относит Казахстан к региону быстроразвивающихся европейских рынков наряду с Белоруссией, Грузией, Россией и др. Ряд авторов отмечает, что Казахстан стоит одним из первых в ряду инновационных технологий в сфере бесконтактных платежей, т.к. их доля за короткое время превысила 50% (Suurnäkki & Aymerich, 2019, Yuvaraj & Sheila Eveline, 2018, Menaka, 2019).

В работе Гоэль и других отмечается, что для бизнеса и пользователей будет интересно ознакомиться с продуктовой стратегией компании в регионе, которая включает шесть ключевых направлений:

- повсеместное внедрение оплаты с помощью телефонов и других умных устройств: часов, колец, браслетов и др. А вместе с тем предполагается и усовершенствование безопасности путем замены конфиденциальных данных платежной карты на некий токен – набор случайных цифр, закладывание которыми абсолютно бесполезно для злоумышленников;

- осуществление денежных переводов с карты на карту по номеру телефона, что поспособствует меньшему распространению данных платежных карт пользователям;

- внедрение платформы MasterPass, позволяющей ввести данные карты единожды и осуществлять покупки в интернет-магазинах без повторного введения данных;

- оплата за проезд в городском общественном транспорте;

- биометрическая защита данных пользователей;

- создание приложения, позволяющего сделать из любого мобильного телефона POS-терминал (Goel et al., 2019).

Таким образом, можно заметить, что крупные игроки мирового рынка безналичных расчетов стремятся создать условия максимального удобства работы с безналичным расчетом. Для бизнеса это означает упрощение приема платежей клиентов, автоматизацию сопутствующего документооборота и количество посещения банков. За повсеместное внедрение безналичных платежей так же выступает государство, используя для этого законодательство (Law, 2022), в котором предусмотрено, что платежи и (или) переводы денег, осуществляемые юридическими лицами, филиалами или представительствами юридического лица через поставщиков платежных услуг, осуществляются только с использованием банковских счетов и (или) электронных кошельков.

Цель статьи заключалась в анализе системы безналичных расчетов в Республике Казахстан и поиске путей совершенствования этой системы.

Литературный обзор

В настоящее время клиентов банка нельзя удивить распространенными наборами услуг, они все более заинтересованы в использовании нестандартных инновационных продуктов и услуг, что означает, что для их привлечения, а также дальнейшего развития банка в сложной рыночной ситуации, где количество конкурентов растут с каждым днем, необходимо внедрять новые технологии. Инновации в банках на сегодняшний день являются решающим моментом для успешного и стабильного экономического подъема. Технологии эволюционируют в геометрической прогрессии, а именно, развиваются цифровые технологии, по этой причине современные этапы развития любой банковской системы протекают в условиях жесткой конкуренции и многие индустрии переносят крупномасштабную трансформацию.

Теоретическая основа для изучения системы электронных денег представлена в минимальном объеме, причиной этому является то, что электронные деньги представлены больше как совершенствующийся, инновационный продукт в современной банковской деятельности.

Разработка инновационных продуктов и услуг коммерческими банками является основной целью современного банка для достижения конкурентоспособности. Конкурентоспособность любого банка достигается благодаря проводимым операциям, где главная роль отводится предпринимателям. Гомезель Омерзель считает, что предпринимательская ориентация наряду с инновационностью являются фундаментальным фактором, определяющим конкурентное поведение компании в условиях жесткой конкуренции (Gomezelj, 2016).

Для реализации предпринимательской ориентации автор Фелипе Эрнандес-Перлинес предложил использовать PLSSEM с помощью нескольких индикаторов. Модель структурного анализа Фелипе Эрнандес-Перлинес подтверждает, что инновационность, проактивность и принятие риска являются параметрами, которые положительно и существенно влияют на предпринимательскую ориентацию в инновационном процессе создания продукта (Hernández-Perlín et al., 2020).

В развитии предпринимательской ориентации важную роль играет кредитное посредничество. На сегодняшний день существует процесс кредитного посредничества,

который связан с некоторыми формами трансформации сроков погашения кредита и ликвидности. В отличие от традиционного банковского дела это одноэтапный процесс трансформации (от депозита к кредиту), состоящий из ряда ступеней названного «vertical slicing», который был выдвинут Гирасой (Girasa, 2016) и проанализирован в трудах Константин-Мариус Апостойе и Ирины Билан (Apostoaie & Bilan, 2020).

Авторы Мутаз Аль-Дебей и другие рассматривают важность и необходимость инновационности на примере телекоммуникационных компаний, выделив различные контенты (Mutaz et al., 2022). Исследование показало важность качества мобильного контента SQ в прогнозировании и объяснении воспринимаемой ценности и уровней удовлетворенности клиентов. Авторы считают, что телекоммуникационные компании должны уделять особое внимание качеству контента MVAS с точки зрения полноты, ясности, своевременности, инновационности и эстетики. Во-вторых, важным атрибутом выделено качество обслуживания клиентов. В связи с чем, особое внимание уделяется MVAS, потому что постоянные инвестиции телекоммуникационных компаний в инфраструктуру мобильной сети необходимы, несмотря на то, что качество мобильной сети оказалось наименее важным.

В работе Титова и др. отмечается, что существующий рынок платежных систем и финансовых технологий является основным ориентиром для развития криптоактивов, поскольку количество безналичных платежей и банковских карт постоянно увеличивается, поэтому спрос на криптовалюту постоянно растет (Titov et al., 2021). Основными преимуществами валюты остаются конфиденциальность и достоверность передаваемой информации внутри системы и свобода транзакции. При этом, авторы отмечают, что если полностью заменить традиционные деньги цифровыми, то для их обеспечения понадобится другой актив. Это может быть драгоценный металл, либо обязательство со стороны государства на принципе существования денег. Еще одним препятствием для такого развития событий могут быть риски, связанные с необходимостью такой системы в существовании единой валюты. К преимуществам единой валюты авторы относят простоту использования международных платежей, где не будет необходимости в постоянных корректировках условий

соглашения о текущих обменных курсах. Дополнительно, усилятся финансовые и экономические связи на международной арене.

Благодаря недостаткам операционных систем, программам коммуникации и браузеров, а также человеческому фактору, недостатком системы Интернет-клиент является недостаточная защита интернета от несанкционированного доступа. Повышение уровня защиты необходимо влечет крупные расходы, которые доступны крупным банкам, имеющим стратегию получения значительной прибыли от предоставления такого обслуживания

Методы исследования

Основой для методологического подхода с целью проведения анализа рынка электронных денег применены методы сравнительного анализа и научного познания, которые подразумевают сопоставление значений макроэкономических показателей, которые характеризуют рынок платежей в Республике Казахстан в целом и использование за пределами страны платежных карт.

Основными инструментами анализа во время проведения исследования стали статистические методы: наблюдения, сводки, группировки обобщающих показателей. С помощью применения последнего метода – группировки обобщающих показателей – авторам удалось выделить формы использования пластиковых карт, что наглядно демонстрирует разбивку в количественном выражении.

Методы анализа и синтеза использованы с целью отражения сущности экономических понятий, связанных с безналичными расчетами.

Экономико-математические методы в данном исследовании отличает их применение для изучения рынка платежных средств в Республике Казахстан с 2018 по 2021 год включительно, а также в ходе сравнительного анализа использования за пределами Казахстана платежных карточек, выпущенных казахстанскими эмитентами за период с 2018 по 2020 год.

Эмпирическую базу исследования составила статистика макроэкономики и показателей использования платежных карт, полученных из официального сайта Национального Банка Республики Казахстан. В основе методологии данного исследования лежит объективизация процессов, которые оказывают влияние на экономическое развитие пользователей электронных денег.

Также в статье рассматривается системный метод, как метод, благодаря которому банк приобретает чистый и дополнительный чистый доход. Ведь в настоящее время новые электронные продукты являются результатом труда сотрудников банка, которые в свою очередь помогают, содействуют своему клиенту в увеличении прибыли с целью дальнейшего роста операционного и дополнительного комиссионного чистого дохода длительное время в будущей перспективе.

Результаты исследования и обсуждение

В исследовательском подходе изучается тенденция работы с безналичными и наличными средствами. Результаты исследования представлены в таблицах, на основе данных Национального Банка РК.

Автор Шуиншинова А. отмечает преимущества безналичного расчета при оплате бюджетных платежей (Shuinsynova, 2019). Посредством платежных карточек через терминалы банков, установленных на таможенных постах Республики Казахстан, можно в кратчайшие сроки оплатить таможенные платежи. Платеж осуществляется непосредственно на таможенном посту, что позволяет сразу приступить к оформлению таможенного груза, это позволяет экономить время. Уменьшение расходов времени на таможенные процедуры ведет к сокращению сроков аренды складов временного хранения и транспорта, экономя при этом и деньги. Данная процедура, по мнению авторов Иммордино Г., Руссо Ф.Ф., дает возможность оперативно без прерывания процесса таможенного оформления доплатить недостающую сумму и исключает переплату таможенных платежей (Immordino & Russo, 2018). На сегодняшний день около 150 таможенных пунктов республики оборудованы POS-терминалами для приема оплаты через платежные карточки.

Еще одна мера, предпринятая государством для развития безналичного расчета – налоговое симулирование. Так, были снижены налоговые ставки на 100% (корпоративный подоходный налог (КПН) и идентификационный номер налога (ИПН)) для субъектов, осуществляющих электронную торговлю, уменьшение суммы подоходного (индивидуального или корпоративного) налога на стоимость приобретения онлайн контрольно-кассовой машины (онлайн-ККМ) или трехкомпонентной системы, включающей в себя функции онлайн-ККМ, для субъек-

тов, применяющих безналичные расчеты, увеличен порог для постановки на регистрационный учет по налогу на добавленную стоимость (НДС) (таблица 1).

Также одной из тенденций упрощения работы с безналичными расчетами для предприятий авторы А.Гладкий, Цирупацци Ф., Винаягамурци Г., Мацирай С.П., считают внедрение интернет-банкинга (Gladkyi, 2017), (Thirupathi et al., 2019). Интернет-банкинг – это возможность управления счетом в банке в удаленном режиме через интернет.

Эта технология позволяет отслеживать движение безналичных средств, проведенные операции и другие финансовые операции в режиме онлайн. Кроме того, приложение в автоматическом режиме формирует подробные отчеты. Конечно, это не может заменить полноценное ведение финансовой отчетности, но все же способно упростить контроль за денежными средствами предприятия. Это действительно важно, так как затруднения в расчетах испытывают большинство фирм, в независимости от их размера и рентабельности (таблица 2).

Таблица 1 - Рынок платежных средств в Республике Казахстан

Table 1 - Means of payment market in the Republic of Kazakhstan

Наименование	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Количество POS-терминалов (шт.), в т.ч.:	126 724	135 796	170 410	211 764
- у торговых предприятий	116 722	126 979	161 690	202 979
- в банках	10 002	8 817	8 720	8 785
Количество банкоматов (шт.), в т.ч.:	9 698	11 017	11 315	12 728
- с функцией выдачи наличных денег	8 065	7 956	6 749	6 551
- с функцией выдачи и приема наличных денег	1 633	3 061	4 566	6 177
Количество торговых предприятий (ед.)	78 686	82 527	96 428	108 159
Количество пользователей онлайн сервисов банков (тыс. ед.)	16 371	17 257	19 701	28 730

Примечание - Составлено по источнику (National Bank, 2022).

Таблица 2 - Использование за пределами Республики Казахстан платежных карточек, выпущенных казахстанскими эмитентами

Table 2 - Use of payment cards outside of Kazakhstan issued by Kazakhstani issuers

Показатели	Январь-Декабрь			
	Безналичные операции		Операции по выдаче наличных	
	количество (тыс. транз.)	сумма (млн. тенге)	количество (тыс. транз.)	сумма (млн. тенге)
<i>2018 год</i>				
Итого, в т.ч.	60 112,80	686 444,80	28 335,30	1 352 174,60
POS-терминал	35 611,10	258 625,30	2 085,20	186 876,20
Банкомат	698	17 111,90	26 250,10	1 165 298,40
Интернет	23 019,50	405 507,80	-	-
Прочие	784,2	5 199,80	-	-
<i>2019 год</i>				
Итого, в т.ч.	49 246,90	636 565,90	3 194,40	218 334,70
POS-терминал	32 075,60	439 066,60	26,5	9 425,00
Банкомат	85,7	1 091,40	3 167,90	208 909,60
интернет и мобильный телефон	16 999,90	192 928,20		
Иное	85,7	3 479,80		
<i>2020 год</i>				
Итого, в т.ч.	61 493,90	581 573,20	2 462,70	161 800,10
POS-терминал	24 974,80	276 913,80	26,7	8 001,70
Банкомат	13,8	745,8	2 436,10	153 798,40
интернет и мобильный телефон	36 279,30	298 339,10	-	-
Иное	226	5 574,40	-	-

Примечание - Составлено по источнику (National Bank, 2022).

Рассматривая цифровые продукты банка по отдельности, необходимо отметить, что продукты АО «БанкЦентрКредит», у которого по итогам 2021 года более 1 357 000 клиентов пользовались мобильным приложением bcc.kz. АО «БанкЦентрКредит», первым в Казахстане запустил трансграничные переводы по номеру телефона в мобильном приложении bcc.kz. Это дает возможность переводить деньги по номеру телефона в другие банки. Банк является самым крупным представителем Western Union в стране с долей 21%.

За 2021 год более 102 000 казахстанских предпринимателей пользовались мобильным приложением bcc.business. Также в 2021 году банк запустил карту к счету #business, которая позволяет казахстанским предпринимателям становиться еще более независимыми и оперативно решать свои задачи в режиме 24/7.

В апреле 2021 года АО «БанкЦентрКредит» один из первых запустил функцию динамического CVV-кода, при активации данный трехзначный код будет меняться каждый раз при использовании. Это функция уникальная и позволяет в разы обезопасить транзакции, максимально защитив карту от возможных мошеннических операций.

В ноябре 2018 года при активной поддержке Национального банка Республики Казахстан, Банком был запущен первый платежный сервис - Financial API - для управления счетами в тенге (формирование платежей, просмотр счетов, получение выписок и т.д.). В начале 2019 года сервис был дополнен услугами по работе с валютными счетами и конвертацией.

Пилотный проект запускался с Международным финансовым центром Астаны (далее - МФЦА), в настоящее время Financial API функционально расширяется в соответствии с потребностями и задачами МФЦА.

Также Банком в настоящее время ведутся работы по пилотированию еще нескольких сервисов на базе открытых финансовых платформ OpenAPI:

Credit API – интеграционный сервис, который позволит выстроить отличный от традиционного подход к процессу кредитования клиентов в торговых точках партнеров АО «Банк ЦентрКредит»;

Payment API – интеграционный сервис, с помощью которого партнеры и клиенты АО «БанкЦентрКредит» получают больше возможностей по приему и проведению платежей.

Безналичные расчеты играют важную роль в финансовой политике предприятия и управлении денежными потоками. К примеру, из материалов Совкомбанка, в случаях произведения расчетов за товар или услугу, проявляются проблемы со сроками погашения долга (Sovkombnk, 2019). Дебитор заинтересован в оттягивании срока возвращения платежа, т.к. это позволяет ему использовать эти средства в обороте. При этом для кредитора эти средства считаются иммобилизованными, а значит они не участвуют в обороте предприятия. В качестве меры сокращения сроков возврата платежей многими предприятиями проводится политика предоставления скидок, зависящих от срока погашения дебиторской задолженности. Однако данную проблему можно решить с помощью малораспространенного метода безналичных расчетов – факторинга. Факторинг является одним из видов финансово-коммерческих услуг, который заключается в приобретении юридическими лицами долгов предприятий (обязательства по осуществлению оплат за товары и услуги). Согласно факторингу, оплата за товар производится банком при предъявлении отгрузочных документов по мере поставки. Далее дебиторская задолженность изымается банком с покупателей, оказывающих факторинговые услуги. Если покупатель нарушил обязательства, к примеру, качество товара не соответствует условиям договора, установленное после приема покупателем, то риск по изъятию долга возвращаются снова клиенту.

По мнению Сарика П. и Васанта С., факторингу присущи выгодные свойства для клиента, которые ведут к ускорению работы оборотных средств, уменьшению расходов, которые могут быть связаны с взиманием дебиторской задолженности, оплатой за кредит, а также облегчению отношений с коммерческими банками (Sarika & Vasantha, 2019).

За оказание факторинговых услуг банк взимает комиссионное вознаграждение, покрывающее затраты на осуществление факторинга, включая процентную ставку по использованным кредитным ресурсам, и обеспечивающее прибыль. Факторинг – один из существенных источников доходов банков. Плюс ко всему, факторинг позволяет поставщику значительно укрепить позиции в конкурентной среде. Факторинг позволяет предложить покупателям более длительную отсрочку платежа за предоставленные услуги или отгруженные товары, при том умень-

шая риски. Тут необходимо отметить, что факторинг является не только средством финансирования, но предполагает наличие сопутствующих услуг: страхование рисков, связанных с несвоевременной оплатой товаров и услуг, инкассация дебиторской задолженности, информационное обслуживание клиентов, консалтинг, а также включает в себя функции кредитного менеджмента по установлению лимитов, отслеживанию и сбор дебиторской задолженности.

Такая комплексность услуг позволяет переложить большую часть работы с должниками на факторы, а сэкономленные силы направить на решение иных бизнес-задач. Тем не менее, следует отметить проблемы, которые имеют место быть при внедрении факторинга в систему финансовой деятельности компании. Факторинг предполагает внедрение дополнительного процесса документооборота, что может отпугнуть малое предприятие.

На казахстанском рынке на данный момент довольно большое количество специализированных факторинговых компаний и банков, оказывающих факторинговые услуги. Среди них можно отметить услуги некоторых

коммерческих банков, которые предлагают своим клиентам отсутствие залога, увеличение финансирования по мере необходимости, возможность отпуска продукции в большом объеме, отсутствие кассовых разрывов в обороте и постоянную работу бака с дебиторами по своевременной оплате.

Исходя из рисунка 1, где представлена схема, объясняющая принцип работы факторинга, необходимо отметить, что в целях сокращения нехватки оборотного капитала предприятия и сокращения сроков собираемости дебиторской задолженности рекомендуется проводить проверку финансового состояния контрагентов и выявления негативных факторов, связанных с их деятельностью.

Проведение подобных проверок необходимо производить на раннем этапе сотрудничества, до согласования платежных условий и подписания договоров. В случае же задержек оплаты со стороны дебиторов стоит напоминать им об их задолженности. Упростить задачу отслеживания просроченных задолженностей и рассылки уведомлений может внедрение Enterprise Resource Planning (ERP-системы).



Рисунок 1 - Схема принципа работы факторинга

Figure 1 - Scheme of the principle of factoring

Примечание - Составлено авторами на основе источника (Alfa Bank, 2020).

Согласно исследованиям Фаттахова Р.В., Фаттахова М.Р., ERP-система – это интегрированная система, созданная на базе информационных технологий для управления внутренними и внешними ресурсами предприятий (физическими активами, финансовыми, материально-техническими и человеческими ресурсами) (Fattakhov et al., 2015). ERP-система, построенная, как

правило, на централизованной базе данных, формирует стандартизированное единое информационное пространство предприятия и объединяет в себе потоки информации между всеми хозяйственными подразделениями внутри предприятия, а также осуществляет информационную поддержку связей с другими предприятиями.

В учебном пособии А.Рязанцева, помимо ERP-систем, большой популярностью пользуется Управление взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management, CRM-система) (Ryazancev, 2017). CRM-система – это внутрикорпоративная среда компании, представляющая собой базу данных, которая интегрирует, автоматизирует и стандартизирует в себе различные бизнес-процессы продаж, маркетинга, обслуживания и финансирования.

Заключение и рекомендации

Повышение качества контроля потоками денежных средств и иными бизнес-процессами с использованием современных технологий является ключевым фактором развития современного предприятия. Внедрение данных систем гарантирует следующие выгоды для малого бизнеса:

1. Защита сведений организации от сторонних лиц.
2. Повышение прозрачности взаимодействия с клиентами и контрагентами.
3. Четкое планирование доходов и расходов.
4. Контроль за действиями сотрудников, в частности отдела продаж.

Также предприятию стоит своевременно и регулярно проводить анализ бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытка. Так, проведенный авторами анализ дебиторской задолженности выявил проблему увеличения ее оборота и недостаток оборотных средств. Для этого необходимо проводить анализ в следующем порядке:

1. При проведении анализа в горизонтальном порядке необходимо провести расчет и оценку изменения и темпов роста остатков денежных средств на конец периода в сопоставлении за 2 последних года. Помимо этого, проводится оценка притока и оттока каждой статьи расходов и доходов по виду деятельности.

2. При вертикальном анализе рассчитывается и анализируется удельный вес чистых денежных потоков в его итоговом размере, анализируется структура доходов и расходов по каждой сфере работы.

Благодаря такому подходу компания определяет размер платежеспособности, ее зависимость от внешнего финансирования, а также может произвести расчет рисков. Уровень производственной и финансовой гибкости организации увеличивается благо-

даря эффективному управлению денежными потоками, благодаря чему:

- улучшается оперативное управление (сбалансированные поступления и расход денег);
- увеличиваются продажи и оптимизируются расходы благодаря возможностям управления пассивами компании;
- увеличивается эффективность контроля долговых обязательств, расходов по обслуживанию, а также улучшаются переговоры кредиторов и клиентов.

Проанализировав внедренные АО «БанкЦентрКредит» инновационные продукты и услуги, авторы считают, что наиболее важное значение имеют платформа OpenAPI и функция динамического CVV-кода, так как платформа помогает автоматизации взаимодействия информационной системы клиента с информационной системой Банка на основе открытой технической спецификации программных интерфейсов, а функция динамического CVV-кода позволяет в разы обезопасить транзакции, максимально защитив карту от возможных мошеннических операций.

Дополнительно авторами предлагается внедрить линейку банковских услуг – P2P кредитование, или ссуду on-line, а также каршеринг, или P2P систему, предусматривающую аренду автомобиля по схожей цене у обоих арендодателей. Такая услуга отличается от стандартной системы аренды автомобилей, таких как у компании «Anytime.kz».

Второе предложение по внедрению – это система P2P кредитования. То есть предоставление ссуды онлайн на площадке коммерческого банка. Хотя данное предложение идет вразрез с целями банка. Данная система может привлечь новых пользователей, так как отличается от кредитования в обычном БВУ.

References

1. Alfa Bank, (2020). Factoring. [updated May 12, 2018; cited June 6, 2022]. Available: <https://alfabank.kz/business/corporate-clients/factoring>
2. Apostoaie, C & Bilan, I (2020). Macro determinants of shadow banking in Central and Eastern European countries. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 33 (1), 1146–1171. <https://doi:10.1080/1331677X.2019.1633943>
3. Fattakhov, R.V., & Fattakhov, M.R. (2015). Agent-oriented approach as a new way of obtaining knowledge. *Regional Economics: Theory and Practice*, 10 (385), 47-62.
4. Hernández-Perlines, F., Ibarra Cisneros, M.I., Ribeiro-Soriano, D & Mogorrón-Guerrero, H. (2020). Innovativeness as a determinant of entrepreneurial orientation: analysis of the hotel sector, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 33(1), 2305-2321. <https://doi:10.1080/1331677X.2019.1696696>
5. Girasa, R.J. (2016). *Shadow banking: The rise, risks, and rewards of non-bank financial services*. Cham, Springer International Publishing, Imprint: Palgrave Macmillan.
6. Goel, R., Sahai, S., Vinaik, A. & Garg, V. (2019). Moving from cash to cashless economy: - A study of consumer perception towards digital transactions. *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 8 (1), 1220-1226. <https://doi:10.17492/pragati.v7i1.195425>
7. Gladkyi, A (2017). Home accounting and personal finance on the computer. [updated August 2017; cited September 21, 2021]. Available: <http://hladki.com/>
8. Gomezelj, D.O. (2016). A systematic review of research on innovation in hospitality and tourism. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 28 (3), 516-558. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-10-2014-0510>
9. Omerzel, D., G. & Jurdana, D.S. (2016). The influence of intellectual capital on innovativeness and growth in tourism SMEs: Empirical evidence from Slovenia and Croatia. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 29 (1), 1075-1090. <https://doi:10.1080/1331677X.2016.1211946>
10. Immordino, G.& Russo, F.F. (2018). Cashless payments and tax evasion *European Journal of Political Econom*, 55, 36-43. <https://doi:10.1016/j.ejpoleco.2017.11.001>
11. Law of the Republic of Kazakhstan (2022). “On payments and payment systems”: official text (with changes and additions as of 09/12/2022.)
12. Menaka, B. (2019). Electronic payment in cashless economy: Problem and prospect. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 8(120), 2688-2690. <https://doi:10.5296/jmr.v5i1.2650>
13. Mutaz, M., K.Dwivedi, Y & Hujran, O. (2022). Why would telecom customers continue to use mobile value-added services? *Journal of Innovation & Knowledge*. 7 (4), 1-14. <https://doi:10.1016/j.jik.2022.100242>
14. National Bank (2022). National Bank of the Republic of Kazakhstan [updated January, 2022; cited February, 2022]. Available: <https://nationalbank.kz/ru/news/elektronnye-bankovskie-uslugi/8162>
15. Ryazancev, A. (2017). How to implement a CRM system in 50 days. [updated December 17, 2017; cited June 23, 2021]. Available: <https://www.litres.ru/author/aleksey-ryazancev/>
16. Sarika, P. & Vasantha, S. (2019). Impact of mobile wallets on cashless transaction *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 7 (6), 1164-1171.
17. Shuinsynova, A (2019). A certain share of cash turnover in the Republic of Kazakhstan will always be – the National Bank of the Republic of Kazakhstan. [updated July 3, 2019; cited October 2020]. Available: <https://wfn.kz/novosti/finansy/29363-opredelennaya-dolya-nalichnogo-ovorota-v-rk-budet-vsegda-natsbank-rk.html>
18. Sovkombnk (2019). Differences and advantages of factoring over business loans. [updated August 2, 2019; cited December 2020]. Available: <https://www.factoring.ru/blog/azbuka-i-propisi-factoringa/otlichiya-i-preimushchestva-factoringa-pered-kreditami-dlya-biznesa/>
19. Suurnäkki, S. & Aymerich, J.R.-T. (2019). MasterCard II: The commission pursues its antitrust enforcement in cross-border payments *Journal of European Competition Law and Practice*, 10 (5), 297-300. <https://doi:10.1093/jeclap/lpz030>
20. Thirupathi, F., Vinayagamoorthi, G & Mathiraj, S.P. (2019). Effect of cashless payment methods: A case study perspective analysis. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 8 (8), 394-397. <https://doi:10.29259/jep.v20i1.17898>
21. Titov, V., Uandykova M., Litvishko O & Kalmykova T (2021): Cryptocurrency open innovation payment system: Comparative analysis of existing cryptocurrencies. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7 (1), 1-13. <https://doi:10.3390/joitmc7010102>.
22. Yuvaraj, S. & Sheila Eveline, N. (2018). Consumers' perception towards cashless transactions and information security in the digital economy. *International Journal of Mechanical Engineering and Technology*, 9 (7), 89-96.

Список литературы (транслитерация)

1. Alfa Bank, (2020). Faktoring. [updated May 12, 2018; cited June 6, 2022]. Available: <https://alfabank.kz/business/corporate-clients/factoring> (in Russ.)
2. Apostoaie, C & Bilan, I (2020). Macro determinants of shadow banking in Central and Eastern European countries. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 33 (1), 1146–1171. <https://doi:10.1080/1331677X.2019.1633943>

3. Fattakhov, R.V., & Fattakhov, M.R. (2015). Agent-oriented approach as a new way of obtaining knowledge. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika* [Regional Economics: Theory and Practice], 10 (385), 47-62. (in Russ)
4. Hernández-Perlines, F., Ibarra Cisneros, M.I., Ribeiro-Soriano, D & Mogorrón-Guerrero, H. (2020). Innovativeness as a determinant of entrepreneurial orientation: analysis of the hotel sector, *Economic Research-Ekonomiska Istraživanja*, 33:1, 2305-2321. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1696696>
5. Girasa, R.J. (2016). *Shadow banking: The rise, risks, and rewards of non-bank financial services*. Cham, Springer International Publishing | Imprint: Palgrave Macmillan, 2016
6. Goel, R., Sahai, S., Vinaik, A. & Garg, V. (2019). Moving from cash to cashless economy: - A study of consumer perception towards digital transactions. *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 8 (1), 1220-1226. <https://doi.org/10.17492/pragati.v7i1.195425>
7. Gladkiy, A. (2017). Domashnyaya buhgalteriya i lichnye finansy na komp'yutere. [updated August 2017; cited September 21, 2021]. Available: <http://hladki.com/>
8. Gomezelj, D. O. (2016). A systematic review of research on innovation in hospitality and tourism. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 28 (3), 516-558. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-10-2014-0510>
9. Omerzel, D., G. & Jurdana, D.S. (2016). The influence of intellectual capital on innovativeness and growth in tourism SMEs: Empirical evidence from Slovenia and Croatia. *Economic Research-Ekonomiska Istraživanja*, 29 (1), 1075-1090. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2016.1211946>
10. Immordino, G. & Russo, F.F. (2018). Cashless payments and tax evasion *European Journal of Political Economy*, 55, 36-43. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2017.11.001>
11. Law of the Republic of Kazakhstan (2022). "On payments and payment systems": official text (with changes and additions as of 09/12/2022.)
12. Menaka, B. (2019). Electronic payment in cashless economy: Problem and prospect. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 8 (120), 2688-2690. <https://doi.org/10.5296/jmr.v5i1.2650>
13. Mutaz, M., K.Dwivedi, Y & Hujran, O. (2022). Why would telecom customers continue to use mobile value-added services? *Journal of Innovation & Knowledge*. 7 (4), 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2022.100242>
14. National Bank (2022). National Bank of the Republic of Kazakhstan [updated January, 2022; cited February 2022]. Available: <https://nationalbank.kz/ru/news/elektronnye-bankovskie-uslugi/8162>.
15. Ryazancev, A. (2017). Kak vnedrit' CRM-sistemu za 50 dnei. [updated December 17, 2017; cited June 23, 2021]. Available: <https://www.litres.ru/author/aleksey-ryazancev/>
16. Sarika, P. & Vasantha, S. (2019). Impact of mobile wallets on cashless transaction *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 7 (6), 1164-1171.
17. Shuinshynova, A (2019). Opredelelnaya dolya nalichnogo oborota v RK budet vseгда – Nacbank RK. [updated July 3, 2019; cited October 2020]. Available: <https://wfin.kz/novosti/finansy/29363-opredelelnaya-dolya-nalichnogo-oborota-v-rk-budet-vseгда-natsbank-rk.html>.
18. Sovkombnk (2019). Otlichiya i preimushchestva faktoringa pered kreditami dlya biznesa. [updated August 2, 2019; cited December 2020]. Available: <https://www.factoring.ru/blog/azbukai-propisi-factoringa/otlichiya-i-preimushchestva-factoringa-pered-kreditami-dlya-biznesa/>
19. Suurnäkki, S. & Aymerich, J.R.-T. (2019). MasterCard II: The commission pursues its antitrust enforcement in cross-border payments. *Journal of European Competition Law and Practice*, 10 (5), 297-300. <https://doi.org/10.1093/jecolap/lpz030>
20. Thirupathi, F., Vinayagamoorathi, G & Mathiraj, S.P. (2019). Effect of cashless payment methods: A case study perspective analysis. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 8 (8), 394-397. <https://doi.org/10.29259/jep.v20i1.17898>
21. Titov, V., Uandykova M., Litvishko O & Kalmykova T (2021): Cryptocurrency open innovation payment system: Comparative analysis of existing cryptocurrencies. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7 (1), 1-13. <https://doi.org/10.3390/joitmc7010102>.
22. Yuvaraj, S. & Sheila Eveline, N. (2018). Consumers' perception towards cashless transactions and information security in the digital economy. *International Journal of Mechanical Engineering and Technology*, 9 (7), 89-96.

Information about the authors

* **Munira Ya. Imramziyeva** - PhD, Caspian public university, Almaty, Kazakhstan, e-mail: imya0907@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9825-1662>

Nazira A. Gumar - candidate of economic sciences, Caspian public university, Almaty, Kazakhstan, e-mail: Gumnaz@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7516-899X>

Gaykhar K. Zhanibekova - PhD, Caspian public university, Almaty, Kazakhstan, e-mail: gaukhar-k@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7291-4851>

Авторлар туралы мәліметтер

* **Имрамзиева М.Я.** - PhD, Каспий қоғамдық университеті, Алматы, Қазақстан, e-mail: imya0907@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9825-1662>

Гумар Н.А. - экономика ғылымдарының кандидаты, Каспий қоғамдық университеті, Алматы, Қазақстан, e-mail: Gumnaz@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7516-899X>

Жанибекова Г.К. - PhD, Каспий қоғамдық университеті, Алматы, Қазақстан, e-mail: gaukhar-k@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7291-4851>

Сведения об авторах

* **Имрамзиева М.Я.** - PhD, Каспийский общественный университет, Алматы, Казахстан, e-mail: imya0907@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9825-1662>

Гумар Н.А. - кандидат экономических наук, Каспийский общественный университет, Алматы, Казахстан, e-mail: Gumnaz@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7516-899X>

Жанибекова Г.К. - PhD, Каспийский общественный университет, Казахстан, Алматы, e-mail: gaukhar-k@mail.ru, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7291-4851>