

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН**

**Вестник Казахстанско-Американского
Свободного Университета**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**Выпуск 3
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
ОБРАЗОВАНИЯ И ОБЩЕСТВА**

Усть-Каменогорск
2015

ББК 74.04

В 38

Республиканский научный журнал «Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета» посвящен экономическим проблемам образования и общества. Тематика статей представлена на казахском, русском и английском языках и рассматривает вопросы модернизации и развития банковской сферы, финансово-экономические аспекты развития Казахстана, вопросы инвестиционной деятельности в Казахстане, актуальные вопросы менеджмента, развитие малого и среднего бизнеса, современное развитие туристического кластера, вопросы информатики и моделирования.

Материалы сборника адресованы научным сотрудникам, профессорско-преподавательскому составу вузов и студентам, работникам образования.

Журнал выходит 5 раз в год.

Рабочий язык журнала – русский.

Главный редактор – Е.А. Мамбетказиев
академик НАН РК, профессор

Зам. главного редактора – А.Е. Мамбетказиев

Выпускающий редактор – Т.В. Левина

Тематический редактор – Г.А. Конопьянова

Арт-директор – К.Н. Хаукка

Редакторы – И.В. Бордияну,
Д.С. Мамырбекова,
Ю.В. Новицкая

Корректоры – Н.А. Мошенская,
А. Оралбеккызы,
А.Е. Хайруллина

В 38 Вестник Казахстанско-Американского Свободного
Университета. Научный журнал. 3 выпуск: экономические
проблемы образования и общества. – Усть-Каменогорск,
2015. – 248 с.

В $\frac{4304000000}{00(05)-15}$

ББК 74.04

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта РК. Свидетельство о постановке на учет СМИ № 5888-ж от 11.04.2005.

© Казахстанско-Американский
Свободный Университет, 2015

УДК 336.7

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ И ТЕНДЕНЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Бондаренко Т.Г.

Одними из самых важных проблем для банков и государства в РФ остается защита денежных средств клиентов и граждан. Центральный банк РФ делает определённые шаги в законодательстве, которые должны повысить надежность платежей по картам, но нужного эффекта можно добиться только, если сам клиент – пользователь банковского продукта будет понимать, что карта – это не только инструмент, с помощью которого он оплачивает услуги, но и имущество банка, пользование которым обязывает соблюдать его определенные правила установленные банком и законодательством.

Изначально все продукты эмиссии и эквайринга являются высокотехнологичными, что подразумевает большие инвестиции в осуществление проектов с ними. Однако не меньших вложений требуют дальнейшая модернизация и технические средства защиты, поэтому многие банки часто используют устаревшие технологии. Субъектом, который может повлиять на организацию, является государство. Для этого применяются различные директивные меры, усиливающие финансовую ответственность банка за потери денежных средств по картам клиента. Однако стоит понимать, что полностью предотвратить потери банку не удастся даже с самым современным программным обеспечением, главная задача – это их минимизация.

Для этого необходимо применять комплексный подход и задействовать весь комплекс организационно-технических мер, основанный на инновационных методиках и решениях, который мог бы опередить технологии мошенничества, которые развиваются порой стремительнее защитных программ.

Рассмотрим технологии, которые успели широко зарекомендовать себя на практике в качестве наиболее эффективных в РФ.

1) SMS-оповещения держателей карт

об авторизационных запросах по карте. При данном методе клиент сам может проследить за расходом денежных средств и самостоятельно отследить мошенничество. Недостатком данного метода является отсутствие гарантии получения клиентом оповещения из-за не зависящих от банка обстоятельств (технические неполадки мобильного оператора, смена номера клиентом без уведомления и т.д.).

2) Большую популярность у клиентов имеют дистанционное банковское обслуживание и мобильный банкинг, которые позволяют, тратя минимум времени и не выходя из дома, совершить обычные банковские операции. Однако сразу же после появления таких продуктов стали появляться и мошеннические схемы по выводу средств через интернет-банк. Методом борьбы с таким видом мошенничества является двухфакторная аутентификация, которая подразумевает, помимо ввода стандартного логина и пароля, дополнительный метод защиты (список одноразовых паролей, специальный код, приходящий на e-mail или в виде смс-сообщения).

3) Использование технологии 3-D Secure, которое позволяет значительно снизить риски при проведении карточных платежей в сети Интернет как для эквайеров, так и для эмитентов, а также гарантировать торгово-сервисным предприятиям получение оплаты. При совершении операции через Интернет клиенту приходит код на телефон, который он должен ввести в течение короткого промежутка времени. Проверка подлинности кода проводится на сервере банка-эмитента. Она состоит из трёх доменов:

- Домен банка, на адрес которого будут перечисляться деньги, и домен продавца Интернет-услуг;
- Домен финансовой организации, выдававшей кредитку;
- Домен совместимости кодов, который предоставляется организациями Visa

или Master Card.

Существует две разновидности технологии 3-D Secure. Для владельцев карт Visa подключается система - Verified By Visa, а для Master Card - Secure Code. Однако существуют единичные случаи, когда у клиента с подключенной услугой проходят мошеннические операции по вине самого клиента, который сообщает код третьим лицам из-за отсутствия понимания назначения данной услуги.

4) Центральный Банк РФ обязал все банки перейти на процедуру выпуска EMV-карт с 1 января 2015 года. Эмиссия EMV-карт с поддержкой динамической аутентификации (Dynamic Data Authentication) обеспечивает наиболее высокий уровень защиты от скимминга. Суть динамической аутентификации: использование уникального набора данных для аутентификации карты при каждой новой операции. На данный момент не существует ни одного доказанного случая взлома секретной области памяти карты. Ключевой материал, задействованный в процедурах выпуска EMV-карт, можно условно разделить на три основные группы:

- транспортные ключи (защищают данные при обмене между участниками процесса выпуска карты – банком-эмитентом, процессинговым центром, производителем микропроцессоров, платежной системой и т.д.);

- служебные ключи (используются при персонализации карты);

- ключи платежного приложения Visa или MasterCard (участвуют в процедурах аутентификации и в проведении карточной операции).

5) «Совет по стандартам безопасности индустрии платежных карт» разработал стандарт безопасности данных, используемых в индустрии платежных карт – «Payment Card Industry Security Standard» (далее - PCI DSS) [1].

Основными являются 12 направлений указанных требований:

- установка и обеспечение функционирования межсетевых экранов для защиты данных держателей карт;

- неиспользование выставленных по умолчанию производителями системных паролей и других параметров безопасно-

сти;

- обеспечение защиты данных держателей карт в ходе их хранения;

- обеспечение шифрования данных держателей карт при их передаче через общедоступные сети;

- использование и регулярное обновление антивирусного программного обеспечения;

- разработка и поддержка безопасных систем и приложений;

- разграничение доступа к данным держателей карт ответственных сотрудников организации в соответствии со служебной необходимостью;

- присвоение уникального идентификатора каждому лицу, имеющему доступ к информационной инфраструктуре;

- ограничение физического доступа посторонних лиц к базам данных держателей карт;

- контроль и отслеживание всех сеансов доступа к сетевым ресурсам и данным держателей карт;

- регулярное тестирование систем и процессов обеспечения безопасности;

- разработка, поддержка и исполнение политики безопасности.

Однако данные требования имеют ряд недостатков для российских банков:

- стоимость реализации требований Стандарта может превысить величину потерь от нарушения безопасности защищаемых активов, что делает такую защиту неэффективной и в принципе нецелесообразной;

- внедрение требований Стандарта потребует дополнительных затрат со стороны эквайнеров и торговых предприятий, что может привести к замедлению развития бизнеса, если не к полной остановке [2].

Применение даже самых эффективных технологий не может обеспечить абсолютную защиту без использования специальных программных систем фрод - мониторинга и анализа транзакций. Так, несмотря на то, что все банки перешли на эмиссию карт стандарта EMV, на картах может быть магнитная полоса.

Кроме того, существуют страны, не перешедшие на EMV (например, страны ЮВА, США), поэтому скимминг в России с последующим обналичиванием похищен-

ных средств в таких странах продолжает быть привлекательным для мошенников. Кроме того, в России быстрыми темпами растут операции через Интернет. В период с 2015 по 2018 годы объемы онлайн - мошенничества с платежными картами возрастут более, чем в два раза, и достигнут \$ 6,6 млрд. Поэтому пока защита от мошенничества остается уязвимой, единственным действенным инструментом остается программное обеспечение фрод - мониторинга, которое позволяет значительно сократить потери по несанкционированным операциям.

Таким образом, можно выделить следующие рекомендации по комплексному регулированию рисков по мошенническим операциям:

- кооперация действий платежных систем и банков, а также поставщиков систем и оборудования для выработки методик и действий по противодействию массовым мошенническим атакам;
- технологические рекомендации для российских банков по борьбе с различными случаями и видами мошенничества, которые на данный момент являются самыми опасными и распространенными;
- организация обмена информацией в защищенной системе для передачи банкам сведений о случаях мошенничества;
- проведение встреч и форумов специалистов в области безопасности карточного бизнеса;
- анализ карточного мошенничества и мониторинг тенденций его развития;
- разработка технологических материалов и рекомендаций по запросам банков со стороны ЦБ.

Далее рассмотрим тенденции по совершенствованию систем безопасности в зарубежных странах.

Перед большинством стран, в которых активно развиваются операции с ис-

пользованием платежных карт, возникают различные виды угроз мошенничества. Для предотвращения таких угроз выделяют общие направления воздействия:

- разрабатываются рекомендации;
- создаются специализированные базы с данными о мошеннических случаях;
- осуществляется взаимодействие между участниками, предоставляющими розничные платежные услуги;
- предпринимаются меры по повышению финансовой и технической грамотности;
- разрабатываются стандарты безопасности, а также качества оказания розничных платежных услуг.

Для изучения индивидуальных подходов к обеспечению безопасности необходимо разделить общеевропейскую практику и американскую.

1) Общеевропейский подход.

Для создания единой инфраструктуры, которая бы могла охватить всю зону евро, Европейским Советом по Платежным Системам было принято решение создать единую базу, в которой можно было бы найти информацию по всем случаям мошенничества участникам рынка розничных платежных услуг. Данная база выполняет информационную функцию, так как каждый участник может получить своевременно необходимую информацию о случаях мошенничества, а также на основе взаимодействия всех участников разрабатывать новые методы противодействия возникающим угрозам.

В Европе важную функцию выполняет регулятор в лице Европейского Центрального Банка. Он осуществляет контроль над динамикой несанкционированных операций, а также проводит различные форумы, где обсуждаются тенденции в области карточного мошенничества и меры по противодействию.

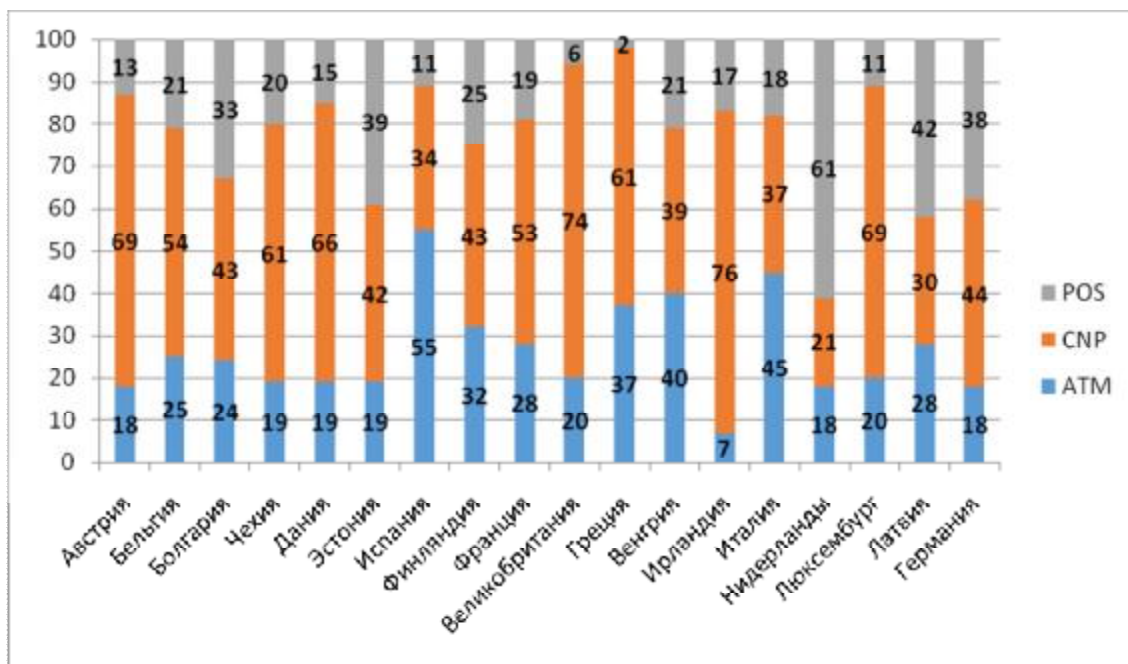


Рис. 1. Соотношение мошенничества по видам операций по Европе, % [3]

Из графика следует, что во всех странах преобладает мошенничество по Интернет - операциям. Однако следует выделить ряд стран:

- мошенничество ATM: Испания, Италия, Греция, Венгрия. Причиной высоких показателей является низкий процент технически оснащенных банкоматов. Из-за этого высока вероятность как скимминга, так и вывода денежных средств по картам, привезенным из других стран.

- мошенничество через POS - терминалы: наиболее высокий уровень в Нидерландах (61%). Данный показатель обусловлен тем, что в данной стране практически все банкоматы настроены на обслуживание карт только по чипу, денежные средства по картам с магнитной полосой снять невозможно, поэтому единственная возможность для мошенника - расплатиться картой в торговой точке.

Из всех стран в Европе наиболее полный контроль со стороны государства и общества осуществляет Великобритания, поэтому рассмотрим ее систему наиболее подробно.

Банки совместно с правительством проводят месяц финансовой грамотности безопасного использования IT-продуктов, распространяя информацию через брошюры, телевидение, радио. Существует также

независимая добровольческая организация «Crime Stoppers», оказывающая помощь в расследовании преступлений в области карточного мошенничества.

Из организаций, эмитирующих карты, была создана «Карточная ассоциация Великобритании», проводящая широкий спектр мероприятий, главная цель которых - предотвращение совершения несанкционированных операций с использованием платежных карт.

Информационную функцию выполняет «Организация по финансовым мошенничествам в Англии», которая предоставляет информацию банковскому сообществу о способах предотвращения совершения мошеннических операций и координации действий по повышению безопасного уровня использования платежных карт.

Существует ассоциация из банков «Координационная группа по контролю над мошенничеством». Они совместными усилиями разрабатывают политику, направленную на противодействие мошенническим операциям.

Официальными органами, выступающими от лица государства, являются «Подразделение по борьбе с преступлениями с чеками и картами» и «Национальная информационно-аналитическая служба по мошенничеству».

Подразделение состоит из сотрудников полиции, при этом стоит отметить, что бюджетные деньги на него не затрачиваются, а спонсорами выступают сами банки. Данное подразделение занимается борьбой с совершением несанкционированных операций в банкоматах, консолидацией мошенников в группировки, совершением несанкционированных операций через Интернет. С начала своей деятельности сотрудники предотвратили потери на сумму более 368 миллионов фунтов стерлингов.

«Национальная информационно-аналитическая служба по мошенничеству», созданная правительством, ведет централизованную базу данных, в которой собирается информация по всем подтвержденным случаям несанкционированных операций, попыткам или подозрениям на их совершение в сфере розничных платежных услуг на территории Англии.

2) Американский подход.

Несмотря на давнюю историю начала использования первых карт и высокий процент безналичных платежей по стране, США является одной из самых проблемных стран в области безопасности использования карт, потери оцениваются примерно в 3 млрд. долларов. Если в европейских странах переход на стандарты EMV завершился еще 7 лет назад, то в Америке его планируют внедрить только в октябре 2015 года. Инвестиции по внедрению данной технологии составят около 6,75 млрд. долларов. Банки затратят примерно 1,4 млрд. долларов на перевыпуск новых карт и еще 0,5 млрд. долларов на модернизацию своих банкоматов [4]. Однако американские банки и карточные компании планируют отказаться от ввода PIN-кода, они намерены придерживаться существующей системы запроса подписи клиента.

В США мониторинг и контроль мошенничества ложится на сами компании. Со стороны государственных органов существует только отдел полиции, который расследует уже совершенные преступления.

Наиболее близким, по применяемым методам, подходом к российскому является канадский. Полицией Канады была разработана подробная инструкция, касающаяся порядка действий держателя платежной карты в случае совершения несанкционированных операций как в отношении самого держателя, так и в отношении платежной карты, аналогом в России является брошюра Управления К при МВД РФ.

Кроме того, на территории Канады функционирует «Канадский центр по противодействию мошенничеству», в котором собирают информацию по всем выявленным случаям мошенничества, российский аналог – «Ассоциация Российских членов Европы» (АРЧЕ). Благодаря данным мерам, объем несанкционированных операций снизился на 23,3 миллиона канадских долларов.

Таким образом, каждая страна применяет свои методы по минимизации потерь от мошенничества по картам. Наиболее системным и эффективным является подход к данной проблеме в Англии. Так как российский рынок карточных услуг активно развивается, то в скором времени необходима будет более масштабная система контроля и взаимодействия, чем есть на данный момент, поэтому для российской практики возможно применить подход данной страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Центрального банка (Банка России) [Электронный ресурс]. - М., 2015. URL:<http://www.cbr.ru/>
2. Алексанов А. К., Демчев И. А., Доронин А. М. Безопасность карточного бизнеса: бизнес-энциклопедия. - М., 2010. - С. 221.
3. Официальный сайт информационного агентства ИА «Банкир.Ру» [Электронный ресурс]. -М., 2015. URL: [http:// bankir.ru/](http://bankir.ru/)
4. Кузин М.В. Перспективы внедрения EMV в США // [Электронный ресурс]. - М., 2015. <http://nsession.mephi.ru/>

УДК 336.7

ОСНОВЫ БРЕНДИНГА И ИСТОРИЯ ПОСТРОЕНИЯ УСПЕШНЫХ БРЕНДОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Климова Н.Н.

Путь к сохранению стабильных позиций банка на рынке банковских услуг лежит через управление отношением потребителей – клиентов банка. Главный инструмент формирования нужного отношения к любому банковскому продукту или услуге – бренд, уникальный и привлекательный для потребителя образ торговой марки. Для банка бренд – это способ произвести впечатление на потребителя банковских услуг и инвесторов, это доверие со стороны клиентов, которое накапливается годами и может исчезнуть в один момент.

Для эффективной маркетинговой деятельности банка ему необходимо разработать рациональную товарную политику. Товарная политика банка подразумевает под собой оказание банковских услуг. В современном мире бренд стал не просто одним из инструментов продаж, он стал основным фактором, определяющим успех деятельности. Потребитель покупает не банковские услуги, он покупает свою финансовую стабильность. Это и есть те самые личностные ценности, которые толкают человека к потреблению и определяют его выбор банковской услуги. Коммерческие банки все активнее разрабатывают новые методы продвижения своей продукции на рынки.

Максимальная осведомленность клиента о банке имеет прямое влияние на востребованность услуг данного банка. Для этого необходимо использовать все возможные каналы коммуникации, формировать глубинные ассоциативные связи с брендом. Популярный бренд – результат немалых усилий, в котором важен каждый элемент: качество продукта и услуги, соответствие их субъективной оценке клиента, соответствие цены качеству, система визуальных характеристик. Для максимального использования своих возможностей банку необходимо знать с кем и как он будет взаимодействовать. Полученные исследования будут направлены на изучение предпочтений клиентов – это все проводится на

начальном этапе по созданию фирменного стиля. Точная информация относительно предпочтений покупателей – это условие создания успешной концепции брендинга.

Точного, единственно верного всеохватывающего определения бренда пока не существует. Существует множество разных характеристик бренда, значение и характер тех или иных свойств меняется в зависимости от того, кто и когда их описывает. Традиционное определение дает ведущий специалист в области маркетинга Филип Котлер в своей работе «Маркетинг. Менеджмент»: «Бренд – это название, термин, знак, символ или рисунок, или их сочетание, которые призваны идентифицировать товары или услуги определенной группы торговцев, тем самым помогая отличить их от товаров или услуг конкурентов» [2]. По Дэвиду Огилви, бренд – это неосоздаваемая сумма свойств продукта: его имени, упаковки и цены, его истории, репутации и способа рекламирования. Бренд также является сочетанием впечатления, который он производит на потребителей и результатом их опыта в использовании бренда [1].

Банковский бренд – это уникальное имя, символ, дизайн или образ, применяемый для идентификации конкретного банка.

Бренд в известной мере является развитием имиджа банка. Имидж банка – сложная система представлений о банке, различных по источнику и содержанию. Имидж – это продукт восприятия банка людьми (персоналом, вкладчиками, заемщиками, обществом), он формируется через воздействие банка на внешнюю и внутреннюю среду. Это воздействие может быть организованным и целенаправленным (при помощи рекламы, единого делового стиля, оформления помещений и пр.) или спонтанным и неконтролируемым (в отсутствие взвешенной и согласованной стратегии воздействия). Имидж может компенсировать недостаток надежности банка, создавая иллюзии у клиента, способствовать

реализации маркетинговой стратегии, поддерживая рыночную сегментацию банка и пр.

Банковский бренд дает банку множество преимуществ:

- максимизировать процентные ставки при адресном размещении ресурсов;
- минимизировать издержки на привлечение ресурсов за счет снижения уровня процентной ставки, приемлемого для потребителя;
- увеличить объем привлекаемых и размещаемых банком ресурсов;
- оптимизировать ассортимент банковских продуктов;
- повысить лояльность клиентуры банка;
- снизить операционные, кредитные, процентные риски и риски ликвидности;
- улучшить качество взаимоотношений банка с государством, регулирующими органами и персоналом;
- снизить издержки на оплату труда сотрудникам банка;
- повысить основные показатели рентабельности работы банка.

К элементам бренда относят:

1. Название (нейм) – от его благозвучности, краткости и запоминаемости зависит восприятие бренда клиентами банка и судьба всей концепции брендинга.

2. Логотип – графическая часть торгового знака, визуальный символ бренда. Посредством оригинальной идеи и её креативного, лаконичного воплощения, логотип выполняет закрепляющую функцию для приоритетных ассоциаций с брендом

3. Слоган - краткая и яркая рекламная фраза, которая может иметь как имиджевый, так и продающий характер. В слогане воплощается суть идентичности бренда, то есть всего набора ассоциаций, с ним связанных. На первый план должны выходить основная идея позиционирования и уникальное торговое предложение.

4. Философия – система общественных, социальных, этических и эстетических ценностей отношения бренда к окружающей среде, включает в себя миссии и ценности, которые вкладываются в бренд. Миссия бренда – это цели, для чего служит



бренд и его производные. Ценности бренда – это принципы, на которых строится банковский бизнес.

Приведем пример. HSBC, который в западных СМИ называют брендом - захватчиком, функционирует под слоганом The world's local bank - Местный банк для всего мира. Сообразно слогану, банк имеет дочерний и в России - HSBC Россия. Вот список некоторых регалий, которые HSBC получил за последние годы: лучший интернет-банк для физических лиц (The Banker), бренд с самой высокой стоимостью в сфере финансовых услуг (Brand Finance), 1-е место в рейтинге ТОП-1000 «Крупнейший мировой банк» (The Banker), лучший банк по управлению рисками (Global Markets Euromoney). Согласно своей философии, HSBC в каждой стране мира строит свою работу исходя из локальных ценностей. Что же касается незыблемых ценностей, то у HSBC они не связаны именно с финансами, а – с человеческими ценностями, причем, с восточным акцентом.

Перечислим ценности банка. HSBC – Восприимчивый: «Мы будем предвосхищать и удовлетворять потребности наших клиентов во всем мире с помощью нашей способности объединить глобальный охват рынков и сегментов с местными знаниями и опытом». Прогрессивный: «Мы стремимся к постоянному совершенствованию качества, эффективности через работу в команде». Отзывчивый: «Мы будем действовать быстро, чтобы мы могли удовлетворить и превзойти постоянно меняющиеся ожидания наших клиентов». Почтительный: «Мы будем проявлять корпоративную ответственность в нашей деятельности, мы стремимся к благополучию и развитию наших местных общин». Честность: «Мы будем обращаться с клиентами, сотрудниками и поставщиками справедливо и объективно».

В таблице 1 представлены основные элементы брендов ведущих банков, вошедших в список 500 крупнейших банковских брендов мира по версии авторитетного банковского журнала The Banker – Сбербанка России и казахстанского банка – АО «Казкоммерцбанк».

Таблица 1 – Элементы банковских брендов*

	Элемент бренда	Сбербанк России	АО «Казкоммерцбанк»
1	Нейм	СБЕРБАНК	КАЗКОМ
2	Логотип		
3	Слоган	Всегда рядом	Мы вместе!
4 4.1	Филосо- фия <i>Миссия</i>	Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты	Казкоммерцбанк работает для того, чтобы повысить качество жизни людей, открывая для них широкие возможности мира финансовых и банковских услуг, позволяющих осуществить планы, надежды и мечты с пользой для себя, своей семьи, своей компании, бизнеса, общества и страны.
4.2	Ценно- сти	<p>Я – лидер Я принимаю ответственность за себя и за то, что происходит вокруг Я честен с собой, коллегами и клиентами Я совершенствую себя, наш банк и наше окружение, делая лучшее на что способен</p> <p>Мы – команда Мы с готовностью помогаем друг другу, работая на общий результат Мы помогаем расти и развиваться нашим коллегам Мы открыты, уважаем коллег и доверяем друг другу</p> <p>Все – для клиента Вся наша деятельность построена вокруг и ради интересов клиентов Мы хотим удивлять и радовать клиентов качеством услуг и отношением Мы превосходим ожидания клиентов</p>	<p>Компетентность и профессионализм. Будучи лидером казахстанского банковского сектора, мы гордимся своими знаниями, уникальным опытом, мы следим за всеми изменениями в банковской системе в мире и предоставляем клиентам безупречные профессиональные услуги.</p> <p>Честность и порядочность – фундамент Банка, его деловой репутации и главные принципы этичного взаимодействия с партнерами и конкурентами по бизнесу, качественной работы с клиентами, выстраивания правильных отношений с акционерами и сотрудниками.</p> <p>Ответственность - гарантия качества нашей деятельности. Банк принимает ответственность по взятым обязательствам, установленным требованиями законодательства, договорных отношений, обычаев делового оборота и морально- нравственных принципов.</p> <p>Доступность. Мы хотим быть клиенториентированным, доступным банком как для крупных компаний, так и для мелкого бизнеса, как для состоятельных, так и для людей с не очень высоким достатком. Мы считаем клиентов партнерами, мы работаем не для них, а вместе с ними.</p>

* Составлено автором на основе информации с официальных сайтов Сбербанка России [4] и АО «Казкоммерцбанк» [3]

Составляющими успешного бренда являются:

- лояльность к бренду;
- осведомленность о бренде;
- восприятие качества;
- ассоциации с брендом.

Рассмотрим каждую составляющую более подробно. Первой составляющей является лояльность к бренду, которую можно объяснить формированием лояльных отношений клиентов банка к его бренду путем распространения осведомленности и убеждения клиентов банка в целесообразном пользовании его продуктами и услугами.

Осведомленность о бренде имеет целью создание в воображении клиентов банка отдельных ассоциаций с ним, побуждать их к обслуживанию в нем.

Восприятие качества – благодаря бренду у клиентов банка должны также создаваться ассоциации с высоким уровнем качества, как обслуживания, так и отдельных продуктов и услуг.

Ассоциации с брендом побуждают к закреплению соответствующей информации о важных и положительных сторонах банковского учреждения в воображении клиентов, и мотивирует их, например, на оформление заявки на кредит. Таким образом, для усовершенствования брендов банков необходимо поддерживать их популярность, позиционирование, стабильность, креативность и ценность. Это, в свою очередь, дает возможность сформировать лояльные отношения к банкам, повысить уровень осведомленности населения о них, закрепить в воображении клиентов важные и положительные стороны банковского учреждения и усилить конкурентоспособность на рынке.

Процесс управления брендом, включающий создание бренда, продвижение бренда на рынок, адаптацию бренда к меняющимся условиям, называется брендингом.

Выделим специфические черты банковского брендинга:

- Финансовая выгода. В банковской сфере, как ни в другой иной, узнаваемость и репутация имеют ключевое значение для потенциальных клиентов. Потребитель услуг доверяет компании самое сокровенное

– свои финансы, и он хочет быть уверен в надежности и стабильности банка. Для этого и нужна постоянная коммуникация с аудиторией, знаковые сообщения, которые быстро запоминаются. Работа с, казалось бы, неосязаемыми вещами, дает вполне осязаемые результаты: рост рыночной стоимости акций банка и воспроизведение дополнительной стоимости услуг банка.

- Конкурентоспособность. В банковской сфере клиенты характеризуются стойкой лояльностью к выбранному учреждению. Придется приложить немало усилий, чтобы обратить внимание на свою сторону. Зато мощный бренд позволяет не только привлечь новую аудиторию, но и сохранить старых клиентов даже на время прекращения рекламной активности. Более того, в некоторой мере, брендинг выполняет превентивную функцию, предупреждая появление конкурентов: благодаря активной рекламной деятельности банк занимает прочные позиции на рынке и в сознании потребителей, затрудняя выход новых игроков.

- Работа с непрямой конкуренцией. Помимо банков, существует целый ряд других организаций, предлагающих сходные услуги и продукты. В нынешнее время также нивелируется функция банка как финансового советника, который помогает клиенту в достижении финансовых целей. Грамотная работа, направленная на развитие ассоциативных связей с нематериальными символами фирменного стиля, позволяет решить описанные выше проблемы.

- Соответствие требованиям современности. Для определенного сегмента аудитории не так важны линейка продуктов и отличное обслуживание. От банка требуется больше: соответствие стилю жизни, понимание уровня запросов клиента, наличие общих ценностей. Главной здесь является способность донести до аудитории преимущества банка, максимально проинформировать клиентов.

- Интегративная функция. Банки, которые действуют на территории нескольких стран, проявляют особую щепетильность при разработке фирменного стиля. Значение имеют не только ожидания целевой аудитории, ситуация на рынке, но и

более глобальные факторы, такие как история государства, особенности менталитета, традиции и ценности общества. Верная стратегия брендинга позволяет добиться примерно одного уровня лояльности. Для клиента приобретает значимость тот факт, что, независимо от страны пребывания, он может рассчитывать на одинаково высокие стандарты обслуживания.

Авторитетный банковский журнал The Banker с 2006 года ежегодно составляет традиционный список 500 крупнейших банковских брендов мира [5]. Первые места этого рейтинга делят крупнейшие банки США, Китая и Европы. Крупнейший российский банк, Сбербанк, пока остается во втором десятке, а суммарная стоимость российских банковских брендов не превос-

ходит стоимости крупнейшего мирового бренда Wells Fargo. В 2014 году общая оценка их стоимости превысила \$908 млрд. Это показатель на 5,5% выше результата 2013 года. При этом первая десятка брендов мало изменилась с предыдущим годом. Первое место сохранила американская группа Wells Fargo, которую контролирует Berkshire Hathaway Уоррена Баффетта. Ее бренд оценивается в \$30,2 млрд, что на 16% выше показателя предыдущего года. Помимо этой группы в десятку входят еще три банковские группы из США, три - из Китая, по одной - из Великобритании, Франции, Испании (таблица 2). Из десятки крупнейших брендов выпал банк American Express, место которого занял Agricultural Bank of China.

Таблица 2 - Крупнейшие мировые банковские бренды

Место в 2014 году	Место в 2013 году	Название	Страна	Стоимость (\$ млрд)	Изм. за год (%)
1	1	Wells Fargo	США	30,24	16,1
2	3	HSBC	Великобритания	26,87	17,5
3	4	Bank of America	США	26,68	19,1
4	5	Citi	США	24,52	13,1
5	2	Chase	США	23,16	-1,1
6	7	ICBC	Китай	22,80	15,1
7	9	BNP Paribas	Франция	20,21	8,8
8	6	Santander	Испания	20,02	-0,5
9	10	China Construction Bank	Китай	18,95	11,8
10	11	Agricultural Bank of China	Китай	17,78	11,4

Источник: The Banker/Brand Finance Banking 500.

Рассмотрим подробнее десятку лидеров, построивших успешные бренды в банковской сфере.

Wells Fargo - американская компания, предоставляющая различные услуги в сфере финансов и страхования, работает на рынках США, Канады, а также Пуэрто-Рико. Неизменно входит в рейтинг Fortune 1000, включающий крупнейшие компании США, ранжированные по уровню доходов. Бренд оценен в \$30,24 млрд.

HSBC – это британский банк, который сумел подняться в лидеры с третьего

места, которое он занял в прошлом году. Основанный еще в 1865 году в Гонконге для обслуживания торговых операций между Китаем и Европой, банк носил наименование Hongkong and Shanghai Banking Corporation. После приобретения британского банка Midland штаб-квартира HSBC была перенесена в Лондон. Стоимость бренда эксперты оценили в \$26,87 млрд.

Bank of America – это крупнейший американский холдинг по числу активов. По версии Forbes, банк входит в тройку крупнейших компаний мира. Bank of Amer-

ica предлагает широкий спектр финансовых услуг как частным клиентам, так и юридическим лицам. Стоимость бренда \$26,68 млрд.

Citi - это бренд крупнейшей международной корпорации Citigroup, стоимостью \$ 24,52 млрд. Банк является одним из всемирных лидеров в сфере финансового обслуживания. Общая стоимость активов банка составляет свыше 1,9 триллиона долларов. Citigroup является первичным дилер ценных бумаг казначейства США.

Chase - известный бренд компании JP Morgan Chase, оцененный Brand Finance в \$ 23,16 млрд. Одна из старейших и влиятельных финансовых корпораций по версии журнала Forbes также является самой крупной публичной компанией мира. Штаб-квартира JP Morgan Chase расположена в Нью-Йорке.

Industrial and Commercial Bank of China (ICBC, Промышленный и коммерческий банк Китая, контролирует пятую часть банковского сектора Китая и в 19 тыс. отделениях которого работает 375 тыс. человек, не привыкать расти и развиваться в кризис. В 1998 году Standard and Poor's присвоило ICBC A+ долгосрочный и A-1 краткосрочный рейтинги. (A-1 означает, что банк обладает исключительно высокими возможностями по погашению данного долгового обязательства, A+ - переходный этап к A-1). Рейтинги отражают хороший доход ICBC, хорошую ликвидность, достаточность капитала. Плюс - лидирующие позиции ICBC в торговле иностранной валютой и осуществлением международных сделок. В 2006 году ICBC вышел на IPO, чем привлек \$22 млрд. и стал публичной компанией. Формированию сильного бренда ICBC способствует заключение договоров с крупнейшими международными компаниями, создавая своеобразный синергетический бренд. В 2009 году корпорация General Motors и SAIC Motor Corporation Limited объявили о создании совместного предприятия в Гонконге и подписали кредитное соглашение с ICBC. В апреле 2012 года ICBC и Всемирный совет золота и вступили в стратегическое партнерство по содействию развития китайского рынка золота. Соглашение повысило спрос на золото в Китае, способствовало инвестициям

в местный рынок золота. Обе стороны совместно разрабатывают новые инвестиционные продукты с учетом китайского рынка, а также проведение исследований на внутреннем розничном рынке инвестиций в золото. По итогам заключения партнерства Арам Шишманиан, генеральный директор Всемирного совета золота, заявил: «подписание Меморандума обеспечить китайским золотом инвесторов в стабильной долгосрочной перспективе». Данная сделка и комментарии топ-менеджеров мирового уровня позитивно влияют на бренд. В конце 2004 года American Express и ICBC объявили о запуске первой American Express карте в Китае. Новые карты стали использоваться сетью ICBC, сетью торговцев по всему Китаю, американских представительствах AmEx в более чем 200 странах. Данное соглашение, конечно же, значительно увеличило объемы оборачиваемых денег, количество финансовых операций ICBC, но еще, что тоже важно, увеличила капитализацию бренда ICBC. Стоимость бренда - \$ 22,80 млрд.

BNP Paribas - европейский лидер на рынке банковских и финансовых услуг. По мнению экспертов агентства Standard & Poor's, BNP Paribas - один из шести сильнейших банков в мире. Штаб-квартиры банка имеются в Париже, Лондоне и Женеве. Стоимость бренда - \$ 20,21 млрд.

Santander - это единственный испанский бренд, вошедший в первую десятку, со стоимостью \$ 20,02 млрд, по оценкам экспертов Brand Finance. Banco Santander является крупнейшим банком Испании и имеет один из наивысших показателей капитализации в еврозоне (около 70 млрд Евро). Штаб-квартира компании располагается в городе Сантандере (Кантабрия).

China Construction Bank (CCB) - это один из крупнейших банков Китая. Основанный 1 октября 1954 года, он первоначально носил название «People's Construction Bank of China». Свое теперешнее имя, ставшее успешным брендом, оцененным в \$ 18,95 млрд., банк получил в 1996 году.

Agricultural Bank of China является одним из крупнейших банков страны. Сельскохозяйственный банк Китая (ABC) был основан в 1951 году. В конце 70-х годов банк стал коммерческим, однако по-

прежнему являлся полностью государственным. 15 января 2009 года он был преобразован в акционерное общество с ограниченной ответственностью. В 2010 году банк ABC занял 7-е место в рейтинге «1 000 самых крупных банков в мире», составленном британским журналом The

Banker. Совокупные активы (2014 год): 11,67757 трлн. юаней. Чистая прибыль (2014 год): 121,956 млрд юаней. Стоимость бренда - \$ 17,78 млрд.

Крупнейшие российские банковские бренды представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Крупнейшие российские банковские бренды

Место в 2014 году	Место в 2013 году	Название	Стоимость (\$ млрд)	Изм. за год (%)
17	13	Сбербанк	10,95	-22,7
67	80	ВТБ	3,26	39,3
147	-	Газпромбанк	1,05	—
150	104	Банк Москвы	1,02	-40,1
274	241	Росбанк	0,40	-10,8
316	-	Альфа-банк	0,32	—
337	-	Россельхозбанк	0,28	—
343	358	Номос-банк	0,28	14,0
344	-	Промсвязьбанк	0,28	—
435	425	Транскредитбанк	0,18	-6,7

Прочерк — показатель отсутствует или корректный расчет невозможен

Источник: The Banker/Brand Finance Banking 500.

Как показывают данные таблицы 3, за 2014 год количество российских банков в рейтинге The Banker увеличилось с восьми до десяти. Впервые в него вошли Газпромбанк, Альфа-банк, Россельхозбанк и Промсвязьбанк. Вместе с тем, список покинули банки «Уралсиб» и «Возрождение». Суммарная стоимость российских банковских брендов, попавших в топовый список, составила чуть более \$18 млрд., что на 7% ниже показателя предыдущего года. В основном, этот результат определялся снижением оценки крупнейшего российского банковского бренда - Сбербанка. В 2014 году он опустился с 13-го на 17-е место, потеряв в цене более \$3,2 млрд. Впрочем, по величине (почти \$11 млрд.) он с лихвой перекрывает суммарную стоимость брендов других девяти российских банков. Вторым следует ВТБ, стоимость его бренда за год выросла на \$0,9 млрд. - до \$3,3 млрд. По странному стечению обстоятельств второй по величине российский банк в списке The Banker попал в число банков Объединенных Арабских Эмиратов. И здесь он

занимает почетное первое место. Тройку крупнейших российских банков замыкает Газпромбанк, чей бренд The Banker оценивает в \$1,05 млрд.

Большинство банков потеряло в стоимости собственных брендов по внешней причине - из-за ухудшения странового рейтинга России в связи с экономической стагнацией. Оценка стоимости бренда всегда базируется на финансовых показателях бизнеса, поэтому можно ожидать, что в 2015 году стоимость брендов российских банков продолжит падать. Однако стоимость бренда можно увеличить даже на стагнирующем рынке, если усиливать репутацию бренда, его известность, улучшать обслуживание и заботиться о клиентах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артемьева О.А., Карпова С.В. Финансовый маркетинг: теория и практика: учебник для магистров. – М.: «Издательство Юрайт», 2013. – 424 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг и менеджмент. – СПб.: «Питер», 2001.

3. <http://ru.kkb.kz/retail/> Официальный сайт АО "Казкоммерцбанк"
4. <http://www.sberbank.ru> - Официальный сайт Сбербанка России
5. <http://www.thebanker.com/Banking/The-Top-500-Banking-Brands-2014>

УДК 336.77

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Панова Т.А.

«Плохие долги» россиян бьют все рекорды в последние месяцы. К маю 2015 года доля просрочки более 90 дней в кредитных портфелях банков перевалила за 1 трлн. рублей, а в июне она побила рекорд 2008 года и сейчас приближается к 10% (1,04 трлн. рублей).

Хотя банки стали реже отказывать гражданам в кредите, взять в долг по-прежнему не так уж просто. Совсем замораживать кредитование нельзя, приходится выкручиваться, поднимая минимальные суммы займа и срок, а также смещая фокус на кредитные карты.

По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ) количество отказов физическим лицам приблизилось к уровню ноября 2014 года. Доля отклоненных заявок упала в августе до 90,1%. Однако в пик кризиса кредитования в феврале 2015 года она была немногим выше - 93,6%.

Банки адаптировались к новым реалиям и увеличили темпы выдачи. Однако оценивать заемщиков они стали внимательнее. Так, например, средний скоринговый балл вырос с 668 до 677 баллов. Это привело к сокращению числа клиентов, зато их качество повысилось.

Снижая число клиентов, банки стараются оставлять наиболее качественных заемщиков и им же доверять более крупные суммы денег. Так что средняя сумма займа растет. По итогам 8 месяцев 2015 года она вернулась к докризисному уровню - 174,5 тыс. рублей. Самой высокой сумма была в декабре - 197,2 тыс. рублей, но в январе 2015 года резко упала до 128,9 тыс.

Количество заемщиков с начала года упало на 4,4 млн. человек - до 35,3 млн. Связано это и с сокращением реальных до-

ходов. Самый высокий средний заем ожидаемо приходится на возрастную группу в 30-39 лет - как правило, это семейные люди со стабильным заработком. В августе 2015 года средняя сумма кредита для них составила 213,7 тыс. рублей[1].

Заявку на кредит сейчас могут одобрить, увеличивая изначально заявленные срок и ставку почти до верхних пределов. Дело, скорее всего, в неуверенности, что клиент потянет предлагаемые выплаты. Большой срок кредита делает ежемесячные платежи меньше, заявку в итоге можно не отклонять. А если клиент соглашается на новые условия, увеличивается и маржа банка.

Учитывая, что значительно просел сегмент экспресс-кредитования (оформление в магазине), их нишу занимают кредитные карты - они дают возможность делать спонтанные покупки на более выгодных условиях. Активно предлагая их клиентам, банки делают ставку на получение более высокого дохода с низкими издержками, а также на скрытые платежи.

Банки ведут борьбу за чистоту кредитного портфеля и на другом фронте. За 9 месяцев 2015 года банки предложили коллекторам рекордные объемы «плохих» долгов, на 43% превышающие показатели прошлого года. По прогнозам, рынок цессии - уступки прав требования по кредиту - может вырасти на 63% по итогам года. Скорее всего, активно избавляться от плохих кредитов и внимательнее подходить к новым банки заставляет приближение 1 октября. В этот день в силу вступит закон о банкротстве физических лиц. Претендовать на банкротство можно будет с долгом, превышающим 0,5 млн. рублей.

Эффективность взыскания упала

также резко, как и рынок кредитования, отчитывалось недавно коллекторское бюро «Секвойя Кредит Консолидейшн». По данным Первого коллекторского бюро, которое, в отличие от «Секвойи», учитывает все объявленные тендеры, а не только результаты проведенных торгов, с января по сентябрь 2015 банки выставили на продажу плохие розничные кредиты на 390 млрд. рублей. За аналогичный период прошлого года на продажу было выставлено 230 млрд. рублей (рост - на 70%).

«Секвойя» отмечает, что в III квартале 2015 года изменилась структура портфеля продаваемых долгов: появился сегмент ипотечного кредитования (6%), доля кредитов наличными выросла на 30%, а также в 2 раза сократилось количество POS - кредитов в выставляемых на продажу портфелях (10%).

По итогам III квартала 2015 года стоимость портфелей составляет в среднем 0,5-1% от общей суммы задолженности против 2,5% еще годом ранее. Это происходит в основном из-за того, что ухудшается качество самих портфелей и снижается платежеспособность должников, говорят эксперты [3].

Поскольку общее ухудшение ситуации связано преимущественно с макроэкономическими факторами, вместе с падением качества кредитов ухудшается доля кредитов, подлежащих «оживлению» (recovery rate). И просрочка среди реструктурированных кредитов также растет. В результате грань между хорошим и плохим заемщиком становится более явной, поэтому ценность портфеля плохих долгов снижается.

Эксперты пока не видят оснований для улучшения качества портфелей в целом по рынку: для того чтобы это произошло, требуется рост доходов и общее сокращение рисков в экономике, а этого пока не происходит.

Из-за перенасыщения рынка кредитными продуктами и сверхзакредитованности населения «качественных» заемщиков остается все меньше. Банки всевозможными способами борются за качественных заемщиков, предлагая все более новые, выгодные и совершенные кредитные продукты. Качественным заемщиком считается

клиент, имеющий хорошую кредитную историю, без просрочек, без конфликтных и спорных ситуаций, имеющий хорошее финансовое положение, официальное место работы, где заработная плата выплачивается вовремя и в полном объеме, хорошие характеристики от работодателя.

Рефинансирование кредитов сторонних банков приобретает невиданный размах и популярность - многие банки вводят в свою продуктовую линейку этот продукт. Цель - переманить качественных заемщиков в свой кредитный портфель. Делается это по всем фронтам: и в рознице, и в корпоративном сегменте, не обойден вниманием и малый и средний бизнес.

Рефинансировать можно и нескольких кредитов в разных банках, при условии отсутствия по ним просроченной задолженности, а также такой кредит дает возможность снизить процентную ставку, сумму ежемесячного платежа и количество платежей по кредитам до одного. При этом действующие кредиты в других банках гасятся путем безналичного перечисления необходимой суммы. Часто у клиента есть возможность дополнительного получения кредитных средств больше той суммы, которая необходима для рефинансирования кредита в стороннем банке.

Поставщиком розничных клиентов на рефинансирование кредитов других банков являются зарплатные проекты. Основным источником заемщиков на рефинансирование является существующая база зарплатных клиентов, которые по тем или иным причинам выбрали другой банк или банки. Скорее всего, на тот момент они не имели кредитной истории, или кредитное предложение было локализовано по месту покупки, или сумма кредита была невелика. В итоге, когда таких «спонтанных» кредитов набирается 3-4 штуки и общая сумма становится довольно значительной, а к этому времени клиент уже демонстрирует хорошее качество обслуживания долга и наступает момент, когда предложение по рефинансированию ложится на благодатную почву. Обычно «зарплатники» имеют значительные преференции, до 30% от базовой ставки по классическому потребительскому кредиту [6].

Многие банки отмечают рост комис-

сионных доходов в первом полугодии 2015 года. На наращивание таких доходов часть из них сделали акцент еще в прошлом году, но большинство - уже в этом, когда очевидным стало снижение кредитования. Объем выданных корпоративных кредитов, по данным на 1 августа 2015 года, в годовом выражении упал на 12%, розничных - почти на 40%, что негативно влияет на будущие процентные доходы.

Снижение кредитования заставляет банки искать новые источники доходов. Они начали активнее продавать продукты партнеров, с которых получают комиссию.

На долю комиссионных доходов обычно приходится в среднем 20% общих доходов кредитных организаций. Такие доходы складываются из предоставления расчетно-кассового обслуживания розничным и корпоративным клиентам, из комиссий по банковским картам, кросс-продаж. Чтобы нарастить доходы, банки значительно расширили перечень продаваемых страховых полисов, а также таких услуг, как юридическая поддержка, например, в предложениях банков можно даже встретить услуги адвоката.

Комиссия банка от продажи страховки может составлять 20-50%, ее величина зависит от объемов продаж и вида страховки: по наименее рисковому страховому продуктам она будет выше. Кроме того, участники рынка замечают, что если в прошлом году банки в продажах не отдавали предпочтений каким-то определенным компаниям, то в текущем году на фоне кризиса банки явно стараются в первую очередь предложить полис аффилированной страховой компании [2].

Одновременно банкиры стали активнее продавать не только полисы, сопутствующие выдаче кредитов (например, страхование жизни заемщика), но и самостоятельные виды полисов.

Рост просрочки заставляет банки ужесточать требования к заемщикам. Банки тщательно изучают будущих клиентов, в том числе смотрят в соцсетях, в каких местах они бывают и с кем дружат. В таких условиях кредит взять крайне сложно, если нет зарплатной карты банка и приличной кредитной истории. Большинство банков склоняются к тому, чтобы не портить каче-

ство портфеля ценой уменьшения количества выдач. И для этого проверять клиентов банки готовы всеми способами: в том числе тщательно следить за их страницами в соцсетях.

Для того чтобы избежать роста просрочки, банки заранее оценивают потенциального заемщика и создают его «портрет» с помощью так называемых скоринговых моделей. Для этого заполняется анкета, разработанная специалистами в области кредитных рисков: каждому пункту анкеты присваиваются баллы и в итоге составляется рейтинг клиентов. Скоринг основан на многолетнем анализе кредитных историй тысяч разных людей. Он делит всех заемщиков на группы, у каждой из которых существует определенный уровень платежеспособности.

Банк либо занимается скорингом сам, либо обращается к скоринговым агентствам и кредитным бюро. По словам экспертов, скоринг и в целом первоначальная оценка заемщика, которая включает запрос кредитной истории в бюро (что не бесплатно для банка), ее изучение, оценка и принятие решение на кредитном комитете банка - это самая дорогостоящая часть кредитования.

Самая серьезная проверка кредитоспособности должна быть у банков, бизнес-модель которых основана на так называемых «быстрых» потребительских кредитах на небольшие суммы. Если ипотека и автокредит предполагают наличие залога (человек попросту может потерять жилье или машину, если не будет платить по кредиту), то по потребительским кредитам чаще всего возникает просрочка.

По словам специалистов кредитных бюро, банки не экономят на проверке заемщиков, несмотря на падение собственных доходов: спрос на скоринг растет.

Если раньше большинство банков ориентировались на массовый охват клиентов и быстрый рост кредитного портфеля, то новая парадигма ориентирована на более тщательный анализ клиентов и снижение аппетита к риску. В этих условиях для кредиторов повышается значимость информации о клиентах и инструментов оценки риск-профиля заемщика. Соответственно, растет спрос как на данные Национального

бюро кредитных историй, так и на модели прогноза риска, базирующиеся на кредитных историях заемщиков и дающие оценку вероятности их дефолта. Прежде всего, речь идет о скоринг бюро НБКИ. Не меньшим спросом пользуется так называемый фродскор (fraud score) - модель НБКИ, оценивающая вероятность кредитного мошенничества на этапе рассмотрения кредитной заявки [4].

Ещё несколько лет назад банкам хватало отчетов из бюро кредитных историй, но сейчас все больше банков прибегают к так называемым «нетрадиционным» в скоринге источникам - социальным сетям, которые раньше мониторили только микрофинансовые организации.

Это и неудивительно: каждый день потенциальные заемщики выкладывают в открытый доступ данные о своей платежеспособности, иногда не подозревая о том, что их фотографии с отдыха на даче вместо дорогого курорта и членство в группе «Как обмануть коллектора» внимательно изучаются специалистами по скорингу и порой становятся причиной отказа в кредите.

При этом существуют модели, которые основаны только на мониторинге социальных сетей, но они, по словам участников рынка, не очень эффективны. Только одновременное использование нескольких источников информации о заемщике имеет наиболее мощную прогнозную силу.

Социальные сети пока не были готовы к тесному сотрудничеству с банками в сфере проверки заемщиков. Как правило, это сотрудничество ограничивается рекламой для определенной целевой аудитории. Однако Facebook в августе 2015 года запатентовал систему, основанную на так называемых «авторизованных узлах», которая позволяет банкам выяснить, какие люди

входят в близкое окружение потенциального заемщика и оценить их платежеспособность (информация о патенте опубликована на официальном сайте Американского бюро по патентам и товарным знакам).

Смысл системы в том, что, когда банк берет в обработку кредитную заявку того или иного человека, он получает доступ к этим узлам, с помощью которых по безопасному соединению запрашивает сведения о финансовой состоятельности людей, которые состоят в «друзьях» у заявителя. И если их общий кредитный рейтинг оказывается достаточным, соцсеть сообщает сотруднику банка, что он может дальше рассматривать эту кредитную заявку пакета документов. Если рейтинг друзей оказывается ниже необходимого уровня, заявка на кредит автоматически отклоняется. При этом, чем ближе «друг» общается с потенциальным заемщиком, тем больше значимость его кредитной истории. Когда может быть запущена система и каким банкам она будет доступна, Facebook не комментирует.

«Авторизованные узлы» и данные о том, с кем пользователь чаще всего общается - эта информация, которая не относится к открытому доступу в большинстве соцсетей. Следовательно, речь идет о дополнительном источнике информации о клиенте - сведениях о его окружении, за которые банки могли бы хорошо заплатить. Пока же банки могут анализировать только информацию в открытом доступе.

Однако российские социальные сети пока не готовы к взаимодействию с банками, которое предлагает Facebook. «ВКонтакте» не взаимодействует с банками напрямую и ни при каких условиях не сообщает скрытую информацию о пользователях третьим лицам (за исключением предусмотренных законом случаев).



Рис. 1. На что банки обращают внимание в социальных сетях

В то же время, «ВКонтакте» отмечает, что пользователи добровольно выкладывают многие данные о себе в открытый доступ. Технически банки могут собирать любые сведения, которые пользователи посчитали нужным выложить в открытый доступ и не скрывать настройками приватности.

«Одноклассники» рассказали, что активно взаимодействуют с банками в разных сферах, но закрытую информацию не предоставляют. В данный момент «Одноклассники», которые входят в Mail.Ru Group, продают рекламу и делают различные срезы по аудитории через общую платформу MyTarget, которая помогает бо-

лее эффективно находить потенциальных клиентов.

Специалисты по скорингу со своей стороны подтверждают, что вынуждены мониторить только открытые данные. Если человек оставляет в своей заявке свои контакты в социальных сетях, банки в первую очередь смотрят на фундаментальные вещи: проверяет, существует ли такой аккаунт, смотрит, насколько он давно зарегистрирован, сколько у него друзей, насколько он активен (см. рисунок 1). Если аккаунт зарегистрирован достаточно давно, у него достаточно много друзей, в нем наблюдается периодическая активность, это дает специалистам банка основания полагать,

что это реальный человек, который вряд ли является мошенником.

Таким образом, данные, используемые НБКИ в скоринговой модели на основе данных из социальных сетей, учитывают только открытую информацию. Следовательно, ее использование не противоречит российскому законодательству и применимо как для прогноза дефолта, так и для проверки заемщика.

Тренд из-за рубежа может прийти не сразу, но всем уже давно понятно, что границы конфиденциальности по мере развития интернет-коммуникаций размываются. И банки будут активно пользоваться этим. По словам специалистов рынка, информации, которую клиент выкладывает в открытый доступ, на сегодняшний день бывает достаточно, чтобы дополнить его скоринговый «портрет».

ЛИТЕРАТУРА

1. Буценко А. Пик спада кредитования кончился, но взять в долг у банка все равно непросто // Электронный ресурс: http://www.dp.ru/a/2015/09/25/Ozhivlenie_rinka_kreditova_2/

- Зборовская Е. Банки пытаются найти замену кредитам // Электронный ресурс: http://www.dp.ru/a/2015/09/27/Polisi_vmesto_kreditov/
- Лебедева В. Банки выставили на продажу рекордные портфели «плохих» долгов // Электронный ресурс: http://www.dp.ru/a/2015/09/24/Banki_vstavili_na_prodazh/
- Лебедева В. Банки чаще мониторят аккаунты заемщиков в соцсетях, чтобы остановить просрочку // Электронный ресурс: http://www.dp.ru/a/2015/08/06/Banki_i_socseti/
- Панова Т.А. Банки и социальные сети / III МНПК «Социально-экономическое развитие регионов России». - М.: МЭСИ, 2013.
- Рукосуева И. Капкан на хорошего заемщика // Электронный ресурс: <http://bankir.ru/publikacii/s/kapkan-na-khoroshego-zaemshchika-10004976/>

УДК 336.7

БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ С ПОЗИЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

Исаева Е.А.

Проблема управления банковскими рисками не теряет своей актуальности ни на один день. Поиски эффективных способов управления ими ведутся и на международном, и на национальном (регулятивном), и, естественно, на уровне отдельного банка. Особенно остро этот вопрос стоял в условиях глобального финансового кризиса. На макроуровне чрезвычайно важно было четко сформулировать задачи преодоления его последствий и определить приоритетные направления и задачи развития банковской системы в условиях модернизации отечественной экономики. На микроуровне – разработать стратегию и тактику противостояния новым угрозам кризиса и посткризисного развития. В экономической литературе этой проблеме уделяется особое внимание. Ее значимость

столь высока, что в системе управления банками возникло такое относительно обособленное направление, как риск-менеджмент.

К сожалению, отечественная банковская система развивается «от кризиса до кризиса» (1995, 1998, 2004, 2008–2010 годы). Глубина и, следовательно, последствия для экономики этих негативных факторов различны, как и причины их породившие. Однако есть и общая закономерность – это слабость системы риск-менеджмента в большинстве кредитных организаций. Чрезвычайно был высок риск концентрации, ложившийся и на клиентов, и на собственников банков.

Цель риск-менеджмента состоит в обеспечении финансовой устойчивости кредитной организации, ее надежности и

безопасности. Система риск-менеджмента должна выявлять и обеспечивать четкое разделение эпицентров рисков, отбирать и использовать эффективные методики оценки каждого из рисков, управляя каждым видом в отдельности и в совокупности, а также обеспечивать взаимодействие между соответствующими подразделениями, генерирующими риски, контролирующими и управляющими ими.

Риск-менеджмент как структурное подразделение банка и направление теории банковского менеджмента возник недавно и получил официальное признание на уровне нормативных документов Банка России. Отечественная теория риск - менеджмента в последние годы получила мощный импульс для своего развития. Однако российские исследователи, в основном, находятся на стадии осмысления достижений зарубежной теории и практики. Если до возникновения глобального финансового кризиса они были ориентированы, в основном, на изучение зарубежного опыта и выявление возможностей его использования в отечественных условиях, то в настоящее время представляется необходимым более критический и избирательный подход к его применению. Кроме того, накоплен определенный собственный опыт управления банковскими рисками, в том числе в условиях кризиса. Этот опыт требует осмысления и обобщения лучших российских практик. Представляется, что уже сегодня можно говорить об определенных уроках кризиса, важных для развития банковского риск-менеджмента.

Место и роль риск-менеджмента в системе управления банком до сих пор теоретически не обоснованы и не в полной мере определены на практике. На наш взгляд, они определяются уровнем развития банка в целом и применяемыми в нем управленческими технологиями. Некоторые авторы сущность и функции риск-менеджмента увязывают с достижением цели увеличения рыночной стоимости банка в цепочке «стратегические цели – деятельность фронт-офиса – финансовые результаты». Задача риск-менеджмента состоит в том, чтобы, «...разрабатывая методологическую и нормативную базу управления рисками, ... не стремиться перекрыть

воздух зарабатывающим подразделениям, ограничив их всевозможными лимитами и нормативами», а быть настроенным на достижение стратегических целей и задач, стоящих перед банками.

Это правильный подход. В развивающемся конкурентоспособном банке риск-менеджмент интегрирован в модель бизнес-процессов и является инструментом реализации его стратегических целей. Таким образом, формула современного банковского менеджмента такова: «стратегические цели – эффективность риск - менеджмента – финансовый результат» [7].

С позиции данного концептуального подхода рассмотрим существующие представления о риск-менеджменте в банке.

Банковский менеджмент вообще и риск-менеджмент, в частности, представляют собой управленческие отношения, возникающие в процессе формирования и использования ресурсов денежных средств банков в целях извлечения прибыли при допустимом уровне риска. Как известно, отличительной чертой банковской деятельности является рискованность всех проводимых банком операций, поэтому для него объективно необходимым является создание системы управления рисками [5]. Под управлением рисками подразумевается система мер, направленных на выявление, оценку и снижение рисков; система, обеспечивающая оптимизацию доходности и риска для каждой отдельной кредитной организации [10].

Проблема оптимизации доходности и рисков в разных условиях решается по-разному, следовательно, цели, задачи, инструменты и методы управления рисками на разных этапах функционирования финансово-кредитного механизма изменяются. В этой связи риск-менеджмент можно определить как систему управления, включающую стратегию и тактику управленческих действий. Теория и практика риск-менеджмента позволили определить его базовые принципы: принятие рисков как объективную реальность функционирования финансово-кредитной сферы; обязательность прогнозирования и оценки рисков; определение способов их минимизации и принятия решений об оптимизации доходности и риска.

Руководствуясь указанными принципами и международными стандартами управления банковскими рисками, ведущие кредитные организации создали собственные внутренние системы риск - менеджмента, что позволило им обеспечить финансовую устойчивость и войти в число наиболее надежных банков России. Вместе с тем следует иметь в виду, что становление российского риск-менеджмента пришлось на период относительно стабильного развития финансово-кредитной системы и страны в целом.

Система отслеживания рисков включает способы выявления (идентификации) риска, приемы оценки риска, механизм мониторинга риска.

Механизм защиты банка от риска складывается из текущего регулирования риска и методов его минимизации. При этом под текущим регулированием риска понимается отслеживание критических показателей и принятие на этой основе оперативных решений по операциям банка.

Идентификация риска заключается в выявлении областей (зон) риска, которые специфичны для различных видов риска. Критерии оценки степени риска могут быть как общими, так и специфичными для отдельных видов риска. Особенно пристальное внимание всегда уделялось управлению кредитным риском. Именно в этой области, на наш взгляд, наиболее полно проявился инновационный подход к определению перспектив развития риск-менеджмента, который состоит в обосновании необходимости перехода от ситуативного подхода к управлению, направленного преимущественно на решение текущих проблем, к системному подходу, нацеленному на достижение стратегических целей. Тем не менее, кризис выявил серьезные проблемы именно в кредитном менеджменте. Кроме кредитного риска, большинство банков оказались особенно подвержены рыночному риску, вследствие изменения объемов и качества всех портфелей активов банка. Стоимость пассивов банка также подвержена рыночному риску в связи с изменением рыночной стоимости эмитируемых банком ценных бумаг. К сожалению, на практике системный подход к управлению рисками применяло ограни-

ченное число российских банков.

Перспективы развития банковского риск-менеджмента до начала кризиса выделялись несколько иначе, чем в настоящее время. Основываясь на рекомендациях Базель-2 и нормативных документах Банка России, в риск-менеджменте выделялись следующие направления: повышение качества корпоративного управления в целом; разработка и освоение методов предупреждения и выявления рисков на ранних стадиях их зарождения; совершенствование способов минимизации негативных последствий рисков; освоение инструментов и методов управления заведомо высокими рисками. По каждому из этих направлений проводились научные исследования. Конечно, кризис не ставит под сомнение необходимость решения этих задач, но требует обновления механизма их реализации и повышения эффективности. Он выявил ряд серьезных методологических проблем, которые так остро в докризисный период не стояли. Это следующие проблемы:

- неэффективность стандартных инструментов и методов управления рисками, старые методы и логика их оценки не работают;
- отсутствие достоверной информации о текущей ситуации и перспективах (оценка активов, рынков, денежно - кредитной политике, залогов и т.д.);
- изменения в правилах отчетности, формирования резервов, поддержки регулятора и т.д.;
- недостаточный уровень аналитики (кадры, методики);
- проблемы взаимодействия с контрагентами.

На практике проявился избирательный подход государства к разным кредитным организациям, уклонение от исполнения обязательств вполне платежеспособными должниками, отказ от погашения долга на основании форс-мажорных обстоятельств, сомнительные методы истребования долга, рост репутационных рисков и т.п.

Преодоление острой стадии кризиса привело руководителей многих банков к осознанию необходимости применения системного подхода в риск-менеджменте, поиска новых эффективных инструментов

и методов управления рисками.

Управление рисками организации определяется как процесс, осуществляемый Советом директоров, менеджерами и другими сотрудниками, который начинается при разработке стратегии и затрагивает всю деятельность организации. Он направлен на выявление потенциальных событий, которые могут оказать влияние на организацию, и управление связанным с этими событиями риском, а также на осуществление контроля за непревышением аппетита организации и предоставления разумной уверенности в достижении целей организации [9].

Степень зрелости процессов управления рисками в банке существенно влияет на эффективность и бесперебойность его функционирования, следовательно, и на стоимость кредитно-финансового учреждения в целом. С одной стороны, неопределенность в процессах принятия решения является источником риска, с другой – открывает новые деловые возможности для банка и может привести как к снижению, так и к увеличению стоимости банковского бизнеса. В этих условиях управление рисками становится искусством нахождения и поддержания баланса между этими двумя полюсами. Управление рисками регулируется такими институтами, известными в России, как:

- Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO).
- Институт риск-менеджмента (IRM).
- Ассоциация риск-менеджмента и страхования (AIRMIC)
- Национальный форум риск - менеджмента в Общественном секторе Великобритании (модель RMS).
- Базельский комитет по банковскому надзору (Basel).

Каждый из перечисленных институтов ориентирован на достижение определенной цели. Если Basel устанавливает четкие ограничения на минимальный размер регуляторного капитала, то RMS преследует получение максимальной доходности, и только COSO отражает стремление к балансу между доходностью и риском. Отсюда и разброс в типах рассматриваемых каждым институтом рисков: максимальный набор у COSO, средний – в RMS, мини-

мальный – у Basel.

Суть рекомендаций Базельского комитета рассмотрена в предыдущем разделе настоящей работы. Напомним, что в качестве основного способа управления рисками он предлагает соблюдение регулятивных требований управления капиталом. Этой позиции в первую очередь придерживается и Банк России.

В целях обеспечения устойчивости кредитных организаций ЦБ РФ устанавливает обязательные нормативы, представленные в инструкции №139-И «Об обязательных нормативах банков».

Нормативные документы Банка России основываются на международных стандартах банковской деятельности, прежде всего – Basel II и Basel III.

Сложность процесса внедрения международных стандартов управления рисками состоит еще в его тесной связанности со всеми ключевыми процессами функционирования банка, в необходимости получения целостной, интегральной оценки рисков банка в целом, поскольку капитал банка призван выполнять функцию покрытия сверхплановых рисков. Их возникновения связано со многими факторами, однако, в отличие от зарубежной практики в ряде банков существует сокрытие от риск-менеджеров достоверной информации о тех или иных операциях или договоренностях (как формальных, так и не формальных). В этих обстоятельствах сложно оценить уровень рисков и объективно рассчитывать нормативные показатели.

На риск-менеджеров возлагается ответственность за то, чтобы в банке соблюдались не только внешние, но и внутренние нормативные документы по управлению рисками. К наиболее важным документам, касающимся риск-менеджмента банков, кроме Инструкции №139-И, следует отнести Методические рекомендации по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости и Стратегию развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года [2]. Основная идея этого документа состоит в создании в кредитно-финансовой сфере условий для обеспечения устойчивости банковского сектора и финансовой стабильности страны.

В литературе можно встретить множество показателей, позволяющих проводить оценку финансовой стабильности банковского сектора. Одним из таких показателей является уровень капитализации. В целом, развитие банковского бизнеса последних лет сопровождалось ростом капитализации. Однако этот рост не соответствовал потребностям банковского сектора. Его недостаточная капитализация всегда была и остается в настоящее время одной из самых острых проблем российской экономики.

Традиционно к числу проблем, связанных с капитализацией банковского сектора и отдельных кредитных организаций, относят: диспропорции в размещении банковского капитала по территории страны, регулятивный аспект, недостаточная прозрачность банковского бизнеса, соответствие нормативным требованиям и т.д. В той или иной степени все они связаны с состоянием корпоративного управления банковским капиталом.

Капитал банка является сложной социально-экономической категорией, отражающей противоречивые интересы и многообразные отношения, пронизывая всю деятельность банка, все аспекты банковского менеджмента.

Собственный капитал обеспечивает постоянный источник дохода акционеров (пайщиков) – пропорционально размеру вклада в уставный капитал. Каждый акционер получает долю прибыли банка в виде дивидендов, что создает известные проблемы ее распределения. Анализ капитала банка с точки зрения обеспечения его надежности позволил сделать вывод о необходимости дифференцированного подхода к управлению капиталом.

По нашему мнению, для полноты анализа важно рассматривать «банковский капитал» на уровне отдельного банка (микро), на уровне крупнейших, системообразующих банков (мезо) и на уровне банковской системы в целом (макро). Принадлежность к тому или иному кластеру в значительной степени определяет стратегию и тактику управления банком.

Стратегия – это направление деятельности на долгосрочный период. Стратегия отдельного банка напрямую зависит

от его ресурсного потенциала. Динамичное развитие банковского сектора сопровождается накоплением рисков. Это требует повышенного внимания к вопросам финансовой устойчивости кредитных организаций, качеству корпоративного управления, дальнейшему совершенствованию систем управления рисками и внутреннего контроля, повышению качества капитала.

Стратегическое управление в банках должно быть направлено на достижение большей прозрачности банков, адекватную оценку рисков в целях обеспечения законных интересов всех сторон, связанных с деятельностью коммерческих банков.

Придавая важное значение вопросам управления банковским капиталом в банковском секторе, Банк России и банковское сообщество в последние годы уделяют все большее внимание этой проблеме. В числе стратегических целей развития банковской системы России выделяются вопросы совершенствования качества корпоративного управления и увеличения капитала банков, улучшение его качества и обеспечение достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков.

Прирост капитала банков будет обеспечен в основном за счет капитализации их прибыли, а также за счет привлечения средств российских и зарубежных инвесторов. Кроме того, в настоящее время все большее распространение получают и другие источники наращивания капитала, например, публичное размещение акций банков на бирже – IPO. Развитие операций кредитных организаций по привлечению и размещению средств за счет внедрения системы страхования вкладов, ипотеки, расширения кредитования населения, малого и среднего бизнеса будет способствовать росту капитала банков.

В целях повышения требований к уровню капитализации кредитных организаций были внесены изменения в законодательство Российской Федерации, в соответствии с которыми требование по достаточности капитала, невыполнение которого рассматривается как основание для обязательного отзыва лицензии на совершение банковских операций, установлено на уровне 10 процентов. Указанное требование применяется в отношении всех кредит-

ных организаций независимо от вида (банки, небанковские кредитные организации) и от величины собственных средств (капитала).

Более того, законодательно установлено требование к минимальному значению капитала действующих банков с 2010 г. – 180 млн. рублей. В настоящее время минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемого банка на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 300 миллионов рублей [1].

Другим нормативно устанавливаемым показателем финансового состояния банка является норматив достаточности капитала.

Достаточность капитала, как известно, относительный показатель, характеризующий деятельность банка с точки зрения его устойчивости при возникновении различных рисков по активным операциям банка. Его значимость чрезвычайно велика, поскольку невыполнение норматива Н1 влечет за собой отзыв банковской лицензии. Однако общий критерий достаточности капитала должен обеспечивать максимально возможную для банка прибыль, с одной стороны, и ликвидность – с другой.

Расчет показателя Н1 представлен в Инструкции №139-И. Банк России имеет право вносить коррективы не только в норматив, но и структуру показателя. Базовая структура капитала банка определена Базелем 1. В соответствии с ним капитал подразделялся на основной (акционерный капитал и публикуемые резервы, образованные за счет нераспределенной прибыли) и дополнительный капитал (непубликуемые резервы, резервы переоценки активов, общие резервы на покрытие убытков будущих периодов / общие резервы для покрытия убытков по кредитам, гибридные инструменты, сочетающие в себе характеристики капитала и долга, долгосрочная субординированная задолженность). «Взвешивание» активов по кредитному риску производится по фиксированной шкале, определенной Базельским комитетом. В Инструкции Банка России активы взвешены по рискам определенных групп активов банка.

Базель 2 (2004) и Базель 3 (2010) внесли коррективы в расчет структурных показателей капитала. Как отмечалось в предыдущем параграфе, Базель 3 предусматривает создание специальных буферов капитала и устанавливает нормативные значения. С 1 января 2016 г. должен быть добавлен буферный капитал 2,5% с ежегодным увеличением до 2019 г. на 0.625%. Постепенное повышение общих требований к капиталу в результате должно составить 13% [8].

Что сулит российским банкам переход на новые стандарты капитала? С одной стороны, должна вырасти защита от рисков, прежде всего, кредитного и операционного, с другой стороны, для выполнения новых нормативов необходимо будет увеличить капитал, что, естественно, снизит показатели доходности. А, если учесть ужесточение требований к нормативам ликвидности, то длинных денег больше не станет, а цена кредита может возрасти, что будет иметь вполне предсказуемые негативные последствия. Объективный анализ проблем внедрения Базеля 3 представлен группой ученых под руководством профессора В.М. Усокина [6].

Несмотря на серьезную работу Банка России в направлении совершенствования регулятивной деятельности, относительно снижения административной нагрузки на банки, развития системы рефинансирования, по нашему мнению, залог здоровой капитализации фокусируется в улучшении управления, разработке новых банковских продуктов, развитии и широком применении в банковской практике современных информационных технологий.

Стратегия развития современного коммерческого банка ориентирована на повышение его рыночной стоимости. В свою очередь, рыночная стоимость банка и его акций зависит не только от его собственного капитала и ресурсной базы как таковой, но и от интеллектуального капитала, его характеристик и управления рисками. В настоящее время термин «интеллектуальный капитал» широко используется специалистами в области оценки. Понятие интеллектуального капитала банка включает: человеческий капитал, организационный капитал, рыночный капитал, инновацион-

ный капитал [4]. Интеллектуальный капитал выступает в роли носителя интеллектуального потенциала организации до тех пор, пока рожденные идеи не будут юридически оформлены и переведены в разряд интеллектуальной собственности организации (нематериальные активы организации).

Подводя итог, отметим, что стратегия управления капиталом подразумевает не только планирование его величины и соотношения между его составными частями с целью достижения установленных банком параметров. Стратегия управления банковским капиталом – это совокупность мероприятий долгосрочного характера, способствующих реализации функций банковского капитала (финансового) на разных уровнях, учитывая гибкость в принятии и реализации управленческих решений (интеллектуальный капитал), адаптации корпоративной стратегии банка к конъюнктурным изменениям банковского сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 2.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности» (последняя редакция)
2. Письмо ЦБ РФ от 29 декабря 2012 г. № 193-Т «О методических рекомендациях по разработке кредитными организация-
- ми планов восстановления финансовой устойчивости»;
3. Заявление от 5 апреля 2011 года Правительства РФ № 1472 п-п13, ЦБ РФ № 01-001 / 1280 «О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года».
4. Никонова И.А., Шамгунов Р.Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005.
5. Русанов Ю.Ю. Теория и практика банковского риск-менеджмента. – М., 2004.
6. Усоскин В.М., Белоусова В.Ю., Клинецов М.В. Базель 3: влияние на экономический рост (обзор эмпирических исследований) // Деньги и кредит. 2013, № 9.
7. Материалы XXI съезда АРБ // Деньги и кредит. 2010. № 5. – С. 27.
8. Basel III: A Global Regulatory Framework for More Resilient Banks and Banking Systems/ Bank for International Settlements. December 2010 (rev.June 2011). <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>
9. COSO Enterprise Risk Management – Integrated Framework. 2004. COSO.
10. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент: учебное пособие. – М., 2006; Энциклопедия финансового риск-менеджмента // Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2006.

УДК 336.7

PRIVATE BANKING И ОБСЛУЖИВАНИЕ VIP-КЛИЕНТОВ В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Климова Н.Н.

В условиях турбулентности современной экономики отечественные коммерческие банки, стремившиеся ранее к территориальной экспансии и расширению клиентской базы, вынуждены сворачивать свои инвестиционные программы и обратить более пристальное внимание к работе с уже имеющимся сегментом клиентов. Поэтому особую значимость приобретают в настоящее время вопросы удержания клиентов, повышения их лояльности к банку и качественной оценки рентабельности банковского обслуживания. В условиях ухудше-

ния качества кредитного портфеля, роста объемов просроченной ссудной задолженности и необходимости доначисления резервов на возможные потери по ссудам возросла конкуренция за обслуживание устойчивых, надежных клиентов, имеющих длительную историю взаимоотношений с банком и положительное кредитное досье. Это определяет актуальность разработки мероприятий по привлечению и удержанию в банке достаточно немногочисленной категории значимых потребителей банковских услуг – VIP-клиентов. В настоящий

момент созрела объективная необходимость разработки новых методик отбора потенциальных VIP-клиентов, основанных на оценке эффективности их деятельности и взаимовыгодном сотрудничестве с банком [1].

Несмотря на то, что термин «VIP-клиент» достаточно прочно вошел в отечественный лексикон, до сих пор не разделены понятия «обслуживание VIP-клиентов» и «индивидуальное банковское обслуживание» (Private Banking) [1]. Private Banking (индивидуальное обслуживание банком состоятельных клиентов, частных лиц – владельцев крупных капиталов) – это комплексное управление личными средствами клиента. Система индивидуального банковского сервиса появилась более трех столетий назад. Эталонами этого вида банковского обслуживания являются швейцарские банки. В России становление института Private Banking началось в середине 90-х годов прошлого века и является относительно новым направлением банковской деятельности. О важности данного направления банковского бизнеса свидетельствует создание в конце марта 2004 года Комитета по частному банковскому обслуживанию Ассоциации Российских Банков (АБР). Последние несколько лет стали переломными с точки зрения отношения российских банков к перспективному финансовому сектору Private Banking. В настоящее время ведущие отечественные банки создают отдельные подразделения и выделяют целые направления бизнеса, специализирующиеся на обслуживании сегмента состоятельных клиентов.

Клиенты Private Banking получают комплексное предложение от банка по управлению своим капиталом. С одной стороны, предлагаются классические банковские услуги, с другой стороны, клиенты могут выбирать небанковские услуги и продукты, например, брокерское обслуживание, инвестиционное консультирование, финансирование под залог ценных бумаг РЕПО и др. Private banking, как правило, включает:

- банковские услуги для VIP - клиентов (операции со счетами, размещение депозитов, предоставление кредитов, обслуживание банковских карт класса премиум);

- инвестиционные продукты (ПИФы, ОФБУ, операции с драгметаллами, накопительное страхование жизни);

- управление капиталом (инвестиционно - банковские услуги);

- альтернативные инвестиции (коллекции картин, винные коллекции, вложения в драгоценности, хедж-фонды, структурированные продукты);

- консультационные услуги по налоговому и валютному законодательству, юридическое сопровождение;

- небанковский сервис (заказ билетов, бронирование гостиниц, организация туров и др.).

Доля консультационных услуг в общей структуре private banking постоянно возрастает. За рубежом клиент private banking получает обширнейшие консультации по всему спектру юридических и инвестиционных вопросов, включая и операции на международных рынках. Банки помогают таким клиентам в оптимизации налогообложения, выборе страховых пакетов, открытии счетов и депозитов в иностранных юрисдикциях и т.д. Private banking - самый непрозрачный сегмент банковского рынка. Но всегда действует правило: чем «дороже» клиент для банка (во всех смыслах), тем обширнее перечень спектр доступных ему услуг в рамках private banking.

Расширяя клиентскую базу из числа состоятельных людей, многие банки создают линейки продуктов, которые не относятся напрямую к категории private banking, но отличаются в лучшую сторону своими условиями от массовых продуктов. В качестве примеров можно привести пакет «Приоритет» в ВТБ 24, программу «VIP-клиент» Альфа-банка или сервис «Сбербанк Премьер».

При этом подход банка при предоставлении услуг принципиально отличается от стандартных продуктов для физических лиц. Банк в этом случае занимает место личного финансиста по многим вопросам, поэтому часто применяется термин - "Личный банкир". Понятие "Частный банк" также используется и подразумевает частное банковское обслуживание. Private Banking представляет собой управление состоянием (капиталом) не только клиента, но и всей его семьи [3]. Зарубежный (евро-

пейский) private banking - это прежде всего финансовый и консалтинговый сервис, ориентированный на долгосрочное, на протяжении жизни нескольких поколений одной семьи, управление наследуемым капиталом [2]. Поэтому так велика в нем доля услуг, ориентированных именно на семью: наследование активов с минимальным налогообложением, обеспечение доступа к финансовым ресурсам семьи разных ее членов, планирование их финансового будущего. Российские банки в развитии private banking идут тем же путем (в частности, Альфа-банк и Сбербанк). В идеальном случае private banking - консультанты должны быть способны дать квалифицированный совет по зарубежному образованию детей клиентов и оптимальным формам передачи в будущем им различных активов - от корпоративных до частных.

В отличие от обслуживания VIP-клиентов, которыми могут быть как физические, так и юридические лица, клиентами по программе Private Banking являются только частные (физические) лица. Следует отметить, что Private banking - это не просто VIP-обслуживание частных клиентов. VIP-клиент пользуется продуктами и услугами банка, но не в комплексе. Вопросы такого клиента может курировать высокопоставленный сотрудник банка, но обслуживание осуществляется в рамках стандартных розничных продуктов банка [4]. Private banking - это возможность иметь своего личного банкира с комплексным подходом к решению финансовых вопросов, высокими стандартами обслуживания, качественно иным набором банковских услуг. Соответственно, стандартами обслуживания Private banking являются: персональный банкир, индивидуальный подход к запросам клиента, обособленные подразделения для обслуживания VIP-клиентов, клубные привилегии. Важную роль играют высокая оперативность, возможность гибкого графика обслуживания, а также, в отдельных случаях, выезд к клиенту.

Услуги private banking должны предоставляться в отдельных, наиболее комфортных офисах банка - идеальный вариант, если это обособленное здание либо вход. Стандартная практика - закрепление за клиентом персонального менеджера, ко-

торый доступен в любое время, при необходимости совершает выезды к клиенту и организует контакты с банковскими специалистами, отвечающими за инвестиции, консалтинг или Lifestyle-сервисы. Lifestyle-сервис для привилегированных клиентов предполагает заказ билетов, бронирование гостиниц, организацию путешествий и, например, услуги консьержа (в ВТБ 24).

Характерным отличием Private Banking от обслуживания VIP-клиентов, является установление минимального объема денежных средств, который должен разместить в банке потенциальный клиент. В мировой банковской практике клиенты Private Banking - это миллионеры, минимальный размер размещаемых средств которых от 10 млн. долл. США. На родине РВ, в Швейцарии, требования более лояльные, и на услуги частного банковского обслуживания вполне могут рассчитывать люди, активы которых не превышают 1 млн. долл. Такие объемы позволяют гарантировать, действительно, самый высокий уровень индивидуального сервиса и полный набор всевозможных подобранных под клиента услуг.

Как уже отмечалось выше, входной порог в private banking у разных банков может существенно различаться. Программа «Сбербанк 1» на сегодняшний день - это размещение в продуктах банка более 8 млн. руб. для Москвы и 4 млн. руб. для регионов, либо остаток ссудной задолженности (при положительной кредитной истории) более 10 млн. руб. (Москва) и 5 млн. руб. (регионы). Другая возможность стать участником «Сбербанка 1» - являться акционером банка и владеть акциями Сбербанка на сумму более 200 млн. руб. Участие в программе Альфа-банка «А-клуб» требует внесения на текущие счета и поддержания среднемесячного баланса не менее \$100 тыс. Есть банки, где требования к VIP-клиентам еще выше. Но общее правило таково, что порог вхождения в private banking в региональных банках ниже, чем у федеральных и зарубежных

Для начала сотрудничества с клиентом по системе Private Banking банку необходимо заложить фундамент, задавая клиенту конфиденциальные вопросы, выясняя, откуда у него деньги, каким образом будет

решаться вопрос передачи их по наследству, какова основная цель вклада и т.д. В этой связи необходимо отметить принятую во всем мире процедуру Know Your Client (Знай своего клиента). С ее помощью выясняется источник происхождения денежных средств, биография и репутация владельца-капитала.

Private banking предъявляет очень высокие требования к организации банковского сервиса, квалификации и клиентоориентированности специалистов. Поэтому далеко не все банки могут себе позволить иметь такие подразделения. Однако ведущие российские банки активно внедряют Private banking в свою продуктовую линейку.

В марте 2015 года состоялась презентация исследования российского рынка Private Banking, проведенного компанией Frank Research Group, и вручение Премии ТОП-5 лучших банков [6]. Это первая независимая премия среди банков, работающих в сегменте для состоятельных людей, которая определяет лучших игроков. По результатам исследования был составлен рэнкинг банков, работающих в сегменте private banking. ТОП-5 лучших банков, набравших максимальное количество баллов: А-Клуб Private Banking, Credit Suisse Private Banking – победители в номинации «Лучший банк»; Промсвязьбанк Private Banking, Уралсиб Private Bank, Friedrich Wilhelm Raiffeisen.

В рамках исследования были оценены также следующие банки, работающие в сегменте для состоятельных клиентов, среди которых: ВТБ 24, Газпромбанк, Сбербанк Управление Активами, Открытие, Банк Москвы, Росбанк, М2М, Русский Стандарт Imperia, Unicredit, UBS. Банки были сегментированы по следующим признакам: иностранный банк; универсальный банк; инвестиционный банк; банки, специализирующиеся в сегменте massmarket. Безусловно, у каждого сегмента есть своя специфика работы: от размера порога входа в банк, то концептуальной стратегии работы с состоятельными клиентами. Вместе с этим, эти банки объединяет один существенный фактор – коммуникации, насколько профессионально банк может вести диалог с клиентом и при этом слышать его.

В качестве методики исследования был использован метод «таинственный покупатель». Основная цель исследования – проследить путь потенциального клиента от звонка до финального предложения от банка, и на основании ключевых параметров выбрать банк, который сможет предложить клиенту продукты и сервисы, максимально соответствующие его потребностям и ожиданиям. Наибольшим весом среди определяющих факторов является «консультирование», то есть непосредственно работа персонального менеджера, а также сильные и слабые стороны банка при коммуникации с потенциальным клиентом.

При оценке работы банков ключевыми параметрами были:

- консультирование – работа персонального менеджера, понимание нужд клиента, манера общения, структура беседы, дружелюбие, создание доверительной атмосферы, раскрытие информации;
- анализ ситуации клиента – «услышать клиента» и предложить те услуги, которые будут соответствовать ожиданиям и потребностям;
- офис – удобство расположения, комфорт, наличие офисной техники;
- сайт – наличие сайта, его информативность, раскрытие информации, польза для клиента;
- первый контакт – система работы прямой линии/ прайватлайн, интернет - заявок, коммуникация с оператором;
- количество и качество предоставленных информационных материалов;
- сильные и слабые стороны.

Подобные mystery shopping исследования проводятся регулярно на Западе, однако в России это новая практика, поэтому результаты исследования интересны прежде всего самим банкирам, которые осуществляют мониторинг этого сегмента рынка, как с точки зрения продуктов и услуг, так и с точки зрения работы персональных менеджеров.

Лидер российского банковского рынка - Сбербанк - разработал масштабный проект создания крупнейшего в стране private banking - сервиса мирового уровня. Этот проект, по словам его руководителя Елены Шилиной [7], реализуется за счет интеграции направления по управлению

средствами наиболее обеспеченных клиентов и lifestyle-продуктов «Тройки диалог» и собственной сети «Сбербанк 1», «созданной для обслуживания VIP-клиентов».

Сбербанк России в рамках реализации концепции Private banking предлагает состоятельным частным клиентам индивидуальные финансовые решения для удовлетворения потребностей в различных сферах. Открытая архитектура позволяет клиентам банка получать доступ к лучшим продуктам и услугам в Группе Сбербанк и у партнеров банка по всему миру. Сбербанк помогает Клиентам и Family office (семейному офису) в вопросах структурирования благосостояния в России и за рубежом, сохранения и преумножения сбережений, развития и финансирования бизнеса. Этапы инвестиционного процесса в рамках обслуживания Private banking выглядят следующим образом [7].

Шаг 1. Обсуждение структуры активов, потребностей и предпочтений:

- персональный банкир анализирует информацию об активах клиента, их географии, валютной структуре, долях частного и корпоративного капитала;

- персональный банкир обсуждает потребности клиента в ликвидности на среднесрочную перспективу, а также предпочтения в отношении изменения структуры или географии активов клиента.

Шаг 2. Определение профиля риска и вовлеченности клиента:

- при формировании индивидуальной концепции благосостояния клиента и его семьи учитывается аппетит клиента к риску и пожелания в отношении личной вовлеченности клиента в инвестиционный процесс;

- для этого используется специально разработанная анкета, которую персональный банкир заполняет вместе с клиентом.

Шаг 3. Формирование индивидуальной концепции благосостояния:

- распределение капитала между корпоративными и личными активами;

- персональный банкир с привлечением продуктовых подразделений Группы Сбербанк и сторонних партнеров формирует решение по индивидуальной концепции благосостояния клиента, включающей распределение активов по классам, структуру

владения активами, географическое распределение активов;

- в части бизнес-активов клиента Sberbank Private Banking поможет привлечь капитал либо структурировать долговое финансирование для бизнес-проектов, а также продать или купить бизнес.

Шаг 4. Структурирование инвестиционной составляющей благосостояния:

- особое внимание уделяется структурированию инвестиционной составляющей портфеля активов на основе определенного на втором этапе риск - профиля клиента и его вовлеченности в инвестиционный процесс;

- инвестиционные активы распределяются по классам и стратегиям с учетом ликвидности;

- Private Banking получает и генерирует новые инвестиционные идеи, которые обсуждаются с клиентом и включаются в стратегии управления в качестве тактической составляющей;

- Private Banking всегда учитывает перспективу развития мировой экономики, валютных и сырьевых рынков.

Сбербанк Private banking предлагает своим клиентам также полный спектр универсальных банковских продуктов и услуг на привлекательных условиях. В линейке банковских вкладов представлен широкий выбор многофункциональных продуктов, отвечающих самым взыскательным потребностям, в том числе, у клиента есть возможность оформить:

- ОнЛ@йн вклады с повышенной ставкой в удаленных каналах обслуживания (Сохраняй ОнЛ@йн, Пополняй ОнЛ@йн, Управляй ОнЛ@йн);

- специальные вклады в составе комплексных продуктов (вклады «Портфельный» и «Инвестиционный»);

- сберегательный сертификат на предъявителя с более высокой в сравнении с вкладами ставкой;

- вклад в фунтах стерлингов соединенного королевства, швейцарских франках, японских йенах (вклад «Международный»);

- вклад, позволяющий управлять валютным риском (вклад «Мультивалютный Сбербанка России»);

- вклад, позволяющий не только по-

лучать регулярный доход, но и участвовать в благотворительности (вклад «Подари жизнь»);

- расчетно-кассовое обслуживание, сервисы дистанционного обслуживания.

Клиентам предоставляется также полный набор услуг по расчетно-кассовому обслуживанию, как в банковском офисе, так и дистанционно, в том числе:

- открытие и ведение счетов, в том числе, обезличенных металлических счетов;

- внутрибанковские переводы и переводы денежных средств в другие банки;

- оформление регулярных платежей по длительному поручению;

- безналичные конверсионные операции по специальному курсу;

- другие операции с наличной валютой (размен, замена поврежденных банкнот, прием на экспертизу сомнительных банкнот и т.д.);

- совершение ряда операций в любое время суток и в любой точке мира в личном кабинете в системе Сбербанк ОнЛ@йн и с помощью мобильного банка.

В разделе «кредитование» банк предлагает кредитные программы на особых условиях, включающих в себя в том числе:

- привлекательные суммы кредитов;

- сокращенные сроки рассмотрения заявки;

- гибкие схемы предоставления кредитов, в том числе при определении платежеспособности.

Для обеспечения первоклассного обслуживания по всему миру предлагаются премиальные карты Сбербанка – Visa Infinite + Visa / Master Card Platinum, в том числе, Visa Platinum "Подари жизнь", владельцами которыми можно воспользоваться:

- привилегиями в путешествиях: скидки при бронировании авиабилетов и аренде автомобилей, бесплатный доступ (для владельцев карты и сопровождающих лиц) в VIP-залы аэропортов в более чем 600 аэропортах мира, страховая поддержка в случае потери багажа или задержки рейса и многое другое;

- высокопрофессиональной круглосуточной консьерж-службой;

- полным многократным страхованием выезжающих за рубеж и членов семьи в

совместной поездке, а также страхованием покупок;

- скидками в более чем 200 торговых точках;

- возможностью принять участие в благотворительной программе Фонда «Подари жизнь».

Эксперты банковского рынка прогнозируют ежегодный 20-25-процентный рост объема private banking в России на ближайшие годы. Не поучаствовать в освоении столь динамичного сегмента не может ни один розничный банк, поэтому число офисов, в названиях которых встречаются слова VIP или «Премиум» постоянно увеличивается. Комплексные направления private banking развивают крупнейшие российские банки - Альфа-банк, Газпромбанк, ВТБ 24. В ближайшем будущем предполагается в эту же группу добавить работающие в РФ зарубежные банки, адаптирующие свои премиальные продукты для российских клиентов. Как было отмечено ранее, всё большее число иностранных банков и инвестиционных компаний стремятся войти на российский рынок элитного обслуживания и занять на нём устойчивые позиции. Основываясь на прогнозах его динамичного роста, иностранные специалисты считают Россию наряду с Турцией, Бразилией, Индией и Китаем наиболее привлекательной для инвестиций в private banking [5]. В то же время отечественные поставщики услуг элитного обслуживания начинают выходить за пределы страны («Третий Рим», Уралсиб Банк), рассчитывая на обслуживание за границей прежде всего российской клиентуры. Как следствие, обостряется конкуренция за капитал состоятельных россиян. Учитывая выявленные особенности частного банкинга в России, отметим основные конкурентные преимущества отечественных игроков перед иностранными: во-первых, знание местной специфики банковского рынка и потребностей клиентов, наличие собственной сети и долгосрочных отношений с клиентами; во-вторых, российские банки более интересны клиентам, ориентированным на доходность. По данным «World Wealth Report 2011», состоятельные люди готовы на рискованные инвестиции [5]. Швейцарские банки, в свою очередь, придерживаются в

основном консервативной стратегии, ориентируются на сохранение капитала с невысокой доходностью и устанавливают повышенные тарифы за обслуживание счета для клиентов, активно осуществляющих платежи; во-вторых, российские банки и управляющие компании способны предложить более персонализированный подход в связи с относительной новизной направления private banking и ценностью для них каждого состоятельного клиента. У крупных иностранных банков, напротив, в условиях глобализации имеется значительное количество VIP-клиентов из различных стран, что чревато недостаточной гибкостью при работе с клиентом и предложением ему стандартизированного инвестиционного портфеля без учета специфики валютного законодательства в стране, налогового статуса клиента.

Таким образом, в настоящее время private banking продвигается в мире как одна из важнейших областей роста глобальной индустрии финансовых услуг, выходя за рамки чисто банковского бизнеса. Непрерывное расширение спектра услуг для VIP-клиентов свидетельствует об эволюции от global private banking (глобально частного обслуживания) в сторону global private wealth management (глобального управления личным благосостоянием). Принимая во внимание устойчивую мировую тенденцию к росту числа долларовых миллионеров и объема их капиталов, российские финансовые организации продолжают рассматривать развитие собственной индустрии частного банкинга в качестве одного из приоритетных направлений деятельности, стремясь приблизиться к мировым стандартам и повысить конкурентоспособность в условиях увеличения присутствия в стране нерезидентов [5]. Ключевую роль в конкурентной борьбе может сыграть выстраивание долгосрочных, доверительных отношений российских игроков с клиентами и сильная инвестиционная экспертиза на местном рынке. Так, проникновение private banking в регионы позволит

проводить комплексный анализ потребностей клиентов и устанавливать с ними тесные связи. Создание сильного бренда, совершенствование навыков и квалификации сотрудников, демонстрация прочности своего финансового положения, а также предложение клиентам более гибких и доходных решений окажут заметное влияние на повышение конкурентоспособности российских финансовых организаций в области частного банкинга, как на внутреннем, так и на зарубежных рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дудко В.В. Об отличиях VIP - обслуживания от Private Banking // Материалы I международной научно - практической конференции «Современные тенденции развития теории и практики управления в России и за рубежом». – Ставрополь: Сев Кав ГТУ, 2009.
2. Зарипов И.А., Петров А.В. Private banking: основные понятия, проблемы развития в России // Организация продаж банковских продуктов. – 2007. – №4.
3. Китаев А.А. Private Banking (частное банковское обслуживание) в России и перспективы его развития в регионах // Финансы и кредит. – 2008.– № 36. – С. 29-34.
4. Опалько Н.С. Особенности банковского обслуживания VIP-клиентов в финансово-кредитных организациях Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 10 [Электронный ресурс].
5. Петрикова В.А. Особенности российской системы элитного обслуживания private banking и перспективы её развития // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). - СПб.: «Реноме», 2012
6. <http://www.psbank.ru> – Официальный сайт Пром Связь Банка
7. <http://www.sberbank.ru>- Официальный сайт Сбербанка России

УДК 336.71

**ШЕТЕЛДЕГІ ДЕПОЗИТТІК ОПЕРАЦИЯЛАР ЖӘНЕ ДЕПОЗИТТІ
САҚТАНДЫРУДАҒЫ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕ**

Мамырбекова Д.С.

Батыс Еуропа және Солтүстік Америка мемлекеттерінде барлық несиелік институттар – әмбебап коммерциялық банктерден (мысалы, Германияда) арнайы жинақ институттарына (АҚШ-тағы ссуда – жинақтаушы ассоциациялар және басқа да мемлекеттердегі жинақ банктеріне) дейін, - жекелеген немесе кез келген клиентке барлық мүмкін болатын қызметтерді көрсетеді және банктік өнімдердің әр түрлі түрлерін ұсынады. Дамыған мемлекеттердегі әйгілі банктік жинақ шоттары:

1) Капитал нарығының жинақ шоттары (capital market saving accounts) нарық экономикасы дамыған коммерциялық банктер тәжірибесінде кең тараған және клиенттің ақша қаражаттарын ұзақ мерзімге сақтауды қарастырады, сонымен бірге клиентке кез - келген уақытта шоттан алуға мүмкіндігін береді. Мемлекеттік облигациялар бойынша төленетін орташа пайызына сәйкес, бұл шот бойынша пайыздық ставкасының деңгейі бекітілген (яғни 3 жылдан 10 жылға дейінгі мерзімді облигациялар). Батыс коммерциялық банктердің тәжірибесі бойынша бұл клиенттердің банктерге деген сенімділігін арттыруда және берілген шоттарға уақытша бос ақшалай қаражаттарын белсенді орналастыруды ынталандырады.

2) Автоматты жинақ шоттары, оларды дамыған мемлекеттердің коммерциялық банктері тек осы банктегі ағымдағы (есеп айырысу) шоты бар жеке тұлғаларға ашылады. Олар мерзімді депозиттерге ұқсас, яғни оларға клиент тапсырмасы бойынша күнделікті (автоматты түрде) банк оның есеп айырысу шотынан ақша сомаларын аударуды жүргізеді, ал оның қалдығы бойынша, ағымдағы шотқа қарағанда жоғарырақ пайыз төленеді. Клиенттің ақшасын қабылдау белгілі бір күндерде айына 3-4 рет жүргізіледі.

Бұл шотқа ұқсас 1978 жылы “Мерилл Линг” фирмасы ұсынған банктік қызметтің ерекше түрін – қолма-қол ақшаны басқару шоты – СМА (cash management account)

атауға болады. Бұл шотты ашқан кезде қызметтердің кең пакеті ұсынылады (чек жазуға мүмкіндігі, белгілі бір сомаға несие беру, дебеттік карточкалар, брокерлік қызметтер және т.б.). Бірақ басқа қызметтерге қарағанда ерекше новаторлық сипатымен бөлінген қызмет – бұл СМА шотына дивиденд және пайыз түрінде түскен ақшалай қаражаттар автоматты түрде пайыздық табыс әкелетін шотқа аударылады.

Сол 1978 жылы банктер АТС – шоттарын (automatic transfer service)- ақша қаражаттарын автоматты түрде аудару шоттарын қолдана бастады. АТС – шоттары бойынша салымшылар пайыз алған. Ал чектік шоттағы сәйкес қалдықты ұстау немесе овердрафтты жабу қажеттілігі туындаған кезде клиенттің келісімімен АТС – шотынан ақшалай қаражаттарын автоматты түрде талап етуге дейінгі салымға аударылады. Осыған байланысты АТС – шоттары клиентура арасында кең сұранысқа ие болды, өйткені олар салымшыға чектік шоттағы минималды қалдықты ұстап тұрғанда, бір кезде өзінің АТС – шоты бойынша пайыз түрінде табыс алуына мүмкіндігін береді.

Мұндай шоттар отандық банктер тәжірибесінде де қолданылуы мүмкін, өйткені клиенттер жоғары табыс алу үшін өзінің шотында қалдықты үнемі жоғарлатып отыруға тырысады.

3) “Бай” клиенттер үшін жинақ шоттары (fortune saving accounts) батыс банктерінің тәжірибесінде жылжымайтын мүлікке және бағалы қағаздарға ақшалай қаражаттарын инвестицияланған клиенттер үшін қолданылады. Бұл шоттың қолдану режимі келесіні көздейді: бұл шотты ашу үшін алғашқы жарнасы жоғары болады, ал үлкен ақшалай сомаларды алу кезінде комиссиясы төмен болады. Сондай - ақ, клиент жылжымайтын мүлікті сатып алса немесе бағалы қағаздарға салса банк ешқандай комиссиялық ақы алмайды.

4) Асыл металдарды сатып алу үшін шоттар (precious metals accounts) дамыған

мемлекеттердегі коммерциялық банктерінде, әр түрлі асыл металдарды (алтын, күміс, платина, палладий және т.б.), сондай - ақ олардан жасалған бұйымдарды сату - сатып алумен айналысатын клиенттерге қатысты кең қолданылады. Банкте мұндай шоттарды ашқан клиенттер күн сайын құймаларды, платиналарды, монеталарды, медальондарды және т.с.с. сату және сатып алу мүмкіндігіне ие болады.

Депозиттік қызметтер нарығындағы өскен бәсекелестік чектік депозиттердің көптеген жаңа түрлерінің пайда болуына әсер етті, яғни бұл шоттар бойынша салымшылар төлемдер жүргізу үшін чектер жазуы мүмкін, сонымен қатар мұндай шоттың иесі мұндай шоттан кез - келген уақытта қолма - қол ақша алуы мүмкін.

Чектік депозиттердің көп таралған формалары талап етуге дейінгі депозиттер және NOW – шоттары болып табылады. NOW – шоттары (negotiable order of withdrawal) - айналыстағы алынып тасталу туралы шығарылатын бұйрықтарға қарсы шоттар, яғни бұл пайыз төленетін чектік депозиттер. Олар Батыс коммерциялық банктерінде 80- шы жылдары таралған. Басында олар жинақ салымдары ретінде жіктелген, ал 1981 жылдан – чектік депозиттер ретінде.

Алғашқы кезде NOW – шоттары пайыз төленетін жинақ салымдарының типіне жатқызылған. Мұндай салымдарға қарсы клиент траталар жазуына мүмкіндігі болған (үшінші жақтың пайдасына ақшаны төлеу туралы бұйрығы), оларды айналыстағы алынып тастау туралы бұйрықтары деп атады. Осыған байланысты NOW – шоттарды чектік депозиттер категориясына жатқызды.

Сөйтіп, банктік тәжірибеге NOW – шоттарының енгізілуі, бірте - бірте ATS – шоттарын нарықтан шығаруына әкелді. Соңғы кездерде банктер ресурстарды тарту формалары мен жаңа әдістерін қолдану арқылы салымдар ағымын кеңейтуге тырысады. Мәселен, Ұлыбританияда, Францияда және басқа мемлекеттерде, сонымен қатар халықаралық ақша нарығында депозиттік сертификаттар, отандық банктермен де қолданылады. Ұлыбритания банктерінің депозиттік операцияларының ерекшеліктері. Көптеген мемлекеттерде салымдар-

дың негізгі түрлері мерзімді және талап етуге дейінгі салымдар болып жіктеледі. Ұлыбританияда банктік статистика ағымдағы шоттар (current accounts) және депозиттік, жинақ шоттарын (deposit/ savings accounts) ажыратады. Ұлыбританияда ағымдағы шоттардың негізгі ерекшелігі – шот иелеріне овердрафт нысанында қысқа мерзімді несие шотынан ақша аударуға, дәлірек айтқанда, шоттағы қалдық соммасынан асып түсетін соммаға чек жазуға болады. Овердрафт AUTHORISED – рұқсат етілген болуы мүмкін, яғни алдын ала банкпен келісілген болса және рұқсат етілмеген NOT AUTHORISED болуы мүмкін, яғни, банктің рұқсатынсыз болса. Жұмыс күнінің соңында рұқсат етілмеген овердрафттар бойынша ведомость құрастырылады және әрбір жағдайда бөлімнің бастығы чекті төлеу үшін банктен сомманы беру және бермеуі жөнінде шешім қабылдайды. Егер ссуда берілетін болса, онда күн сайынғы пайыз соммасы банктің базалық қойылымынан 7-8% жоғары тағайындалады. Ал рұқсат етілген овердрафт бойынша ссудалық пайыз банктің базалық қойылымынан 2-3%-жоғары болады. Айрықша атап өтетін болсақ Ұлыбританияда депозиттік және жинақ шоттарының бірнеше түрлері бар:

1. Сомма алынатын жағдайда, 7 күн бұрын алдын-ала ескертуді талап ететін жинақ шоты. Оның негізгі ерекшеліктері:

- салыстырмалы түрде қалыпты пайыз;
- салымнан ішінара ақша алу және толықтыру мүмкіндігі ешбір шектеусіз қарастырылған;

- сомманы алар алдында 7 күн бұрын ол жөнінде банкті ескерту қажеттігі, бұл шарт орындалмаған жағдайда, пайыз айыппұл ретінде ұсталынады.

Оның екі нұсқасы бар:

1) Жинақ кітапшасымен (passbook savings) немесе банктен клиентке берілетін шоттан жазылымдар негізінде.

2) Кезекті түрде толықтыруды қажет ететін жинақ шоты. Бұл шот, көбінесе, ортамерзімді жинақтарды тартуға арналған. Әсіресе, жас жұбайларға, енді жанұя құрған адамдарға, жиһаз, автокөлік және туристік сапарлар үшін ақшаның жинақталуына арналған.

3) Пайыздық қойылымы жоғары ин-

вестициялық шот. Бұл шот жағдайлары жақсы VIP клиенттерге арналған және ұзақ мерзімге ашылатын шоттардың бірі болып табылады.

Негізгі ерекшеліктері:

- сомма алынатын жағдайда, 7 күн бұрын алдын-ала ескертуді талап ететін жинақ шотына қарағанда пайыздық қойылымның жоғары болып келуі;

- салым соммасының жоғарылауына байланысты пайыздық қойылымның соған сәйкес жоғарылауы (айға, тоқсанға, жарты жылға есептеліп отырады);

- салымның ең төменгі мөлшері 2 000 фунт стерлингті құрайды (шамамен 490 000 теңгені құрайды);

- сомманы алу жөніндегі ескерту 30 күннен кем емес мерзімде берілуі тиіс;

- салымды толықтыру бойынша ешқандай шектеулер қойылмайды.

4. Мерзімі және соммасы тіркелген салым. Оның ерекшеліктері:

- салым мерзімі 14 күн- 18 айға дейін;

- салымның ең төменгі мөлшері 2 500 фунт стерлингті құрайды (шамамен 605 000 теңге);

- тіркелген пайыздық қойылым – пайыз салымның мерзімі аяқталғаннан кейін ғана төленеді.

5. Пайыздық қойылымы өзгермелі депозит. Шот қысқа және ұзақ мерзімді соммаларды жинақтауға арналған. Салымның мерзімдері – 7 күннен 18 айға дейін. Бірінші жылы қойылым тіркелген болып келеді, келесі жылдары ақша нарығының қойылымдарына байланысты қалқымалы болып тағайындалады.

6. Ақшалай қорлар. Ең алғаш рет 1983 жылы енгізіліп, американдық наушоттардың аналогы болып табылады: олар бойынша пайыз төленеді және чек жазуға мүмкіндігі бар. Ұлыбританияда әлі толық дамымаған, себебі көптеген банктер клиенттер өздерінің жинақтарын депозиттік және жинақ шоттарынан осы шотқа аударуынан қауіптенеді. Негізгі ерекшеліктері:

- пайыз ақша нарығының пайыз қойылымына байланысты;

- ең төменгі қалдық 1000 фунт стерлингті құрайды;

- 7 күн бұрын ескертіп, 250 фунт стерлингтен жоғары сомманы алдын ала алуға болады;

- Чектерді жазуға рұқсат беріледі.

7. Берілетін салымдық сертификат. Бұл құрал АҚШ-та сияқты ірі инвесторлар, іскерлік фирмалар арасында кең таралған. Негізгі ерекшеліктері:

- тіркелеген пайыз қойылымы;

- номиналдың ең төменгі мөлшері – 5 000 фунт стерлинг (шамамен 1 200 000 теңге), ең жоғары мөлшері - 500 000 фунт стерлинг (шамамен 121 000 000 теңге) сертификат ұсынушыға шығарылады.

1979 және 1987 жылдары Ұлыбританияда Банктік акттар қабылданған болатын. 1979 жылғы актке сәйкес банктер өз салымшыларына Англияда кризистік жағдай қаупі төнгенде кепілдік берулері міндетті. Заңмен "Депозиттерді қорғау кестесі" бекітілген болатын. Ол кесте банк үшін міндетті әрекеттерді қамтиды. Мәселен, әрбір банк және ДҚЛҰ (депозиттерді қабылдайтын лицензияланған ұйым) ең төменгі мөлшері 5 000 000 фунт стерлингті құрайтын арнайы сақтандыру қорларын құруға міндетті. Бұл қорлар Англияның Банктік депозиттерді Қорғау Кеңесінің бақылауында болады және болашақта оның құзырымен пайдаланыла алады. "Депозиттерді қорғау кестесіне" әрбір жеке салымшы кепілдік берілген сомманың 75% есептелген 10000 фунт стерлингтен аспайтын салым бойынша сақтандыру төлемін алуға құқылы.

1987 жылы 1979 жылғы актке өзгерістер енгізіліп, жаңа Банктік акт қабылданған болатын. Ол салымдарды қорғау жүйесін ішінара өзгерткен болатын. "Депозиттерді қорғау кестесі" жалпы сол қалпы қалды, бірақ, 75% өтелім есептелетін максималды салым мөлшері 15 000 фунт стерлингті құрады. 1994 жылы Ұлыбританияның атақты Barings банкі банкрот болды. Оның тарихы 233 жылды құраған болатын. Оның төрағасы жас Ник Месон мыңдаған салымшыларын, фирма иелерін және Англия королевасын банкротқа ұшыратты. Қазіргі кезде Англияда салымшылардың депозиттері салынған сомманың тек $\frac{3}{4}$ ғана қорғалады. Өтелімнің максималды мөлшері 20000 фунт стерлингті (шамамен 30 000 АҚШ доллары) құрайды. 1994 жылы депозиттерді қорғауды реттеу мақсатында 1994 жылы Англияда ЕО Директивасы қабылданған. Негізгі жаңа ашылулар: Англия

аумағында орналасқан банктердің батыс-еуропалық бөлімшелерінде ашылған барлық депозиттерге кепілдік беріледі. Тек фунт стерлинг емес, өзге валютада ашылған депозиттерге де кепілдік беріледі.

20 000 фунт стерлингті құрайтын соммаға депозит бойынша өтелімнің ең жоғары соммасы 90% өскен.

Францияда жинақтарды тарту саясаты мемлекеттің пайыз ставкасының жоғарғы шектерін анықтауына және регламентациялауына негізделеді. Мемлекеттік реттеу салымдар мен боналар бойынша шекті пайыз көлемін бекіту арқылы көрінеді. Бірақ шектеулерге қарамастан француздардың 50% - Француз жинақ банкінің салымшылары болып табылады, сонымен бірге 28% жанұялық салымдары бар. Негізгі ұйымдастырушылық депозиттік формалары: есеп айырысу кітапшалары “А” типті; мерзімді депозиттік шоттар; жинақ сертификаттары; чектік шоттар; тұрғын үйге алған ссудаларды өтеу үшін жинақ шоттары; бағалы қағаздарға инвестицияланатын жинақтар және т.б. болып табылады. Бүкіл Еуропа мемлекеттері арасында француз банктері банктік технологияны, оның ішінде несиелік (төлем) қарточкаларын таратуда, қолдануда және қаржыландыруда алда келе жатыр. Италияда 1991 жылы 83 жинақ кассалары суперхолдингтік компанияға бірікті. Мұндай жинақ кассалар стратегиясының қажеттілігі – Италия ссудалық капиталының нарығындағы жоғарғы бәсекелестігінен туындады. Италия банктерінің тәжірибесіндегі жинақ шоттары негізінен банктік құжаттарының формаларына байланысты бөлінеді, олардың түрлері: қарапайым жинақ кітапшасы (ағымдағы шотқа ұқсас) оның пайыздық ставкасы 5%-ға дейін; мерзімді жинақ кітапшасы; мәлімдеушіге жинақ кітапшасы және т. б.

Халықтың жинақтарын салымдарға тарту Германияның барлық несиелік мекемелері айналысады (жинақ, коммуналдық және жер банкілері, несиелік қоғамдар және т.б.). Ең көп таралған салымдар; мерзімді салымдар (екі түрлі); жинақ келісімді (екі түрлі) салымдары; ағымдағы шоттары табылады. Талап етуге дейінгі салымдар – бұл классикалық пайызсыз депозиттер. Мерзімді салымдар бекітілген мерзімді

салымдарға және алудың икемді режимі бар салымдарға (30-80 күн; 90-179 күн; 180-359 күн; 360 күн және жоғары) бөлінеді. Мерзімді салымдар бойынша пайыздар салымның сомасына және мерзіміне байланысты бекітіледі. Еуропаның басқа да жинақ және әмбебап коммерциялық банктері сияқты Германия банктері де халықтың бағалы қағаздармен жасалатын операцияларына да бағытталады. Осыған байланысты клиенттерге қаржылық қызметінің кең ассортименті ұсынылады.

Еуропаның дамыған мемлекеттеріне қарағанда АҚШ-та халықтың жинақтарын тартумен негізінен жинақ институттары айналысады, олар – жинақ банктерінен; ссуда – жинақ ассоциацияларынан және несиелік кеңестерден тұрады. Сондай-ақ, мұндай функция инвестициондық коммерциялық банктерге, брокерлік үйлерге, сақтандыру, зейнетақы және басқа да қаржылық компанияларға да тән. Негізгі депозиттер талап етуге дейінгі салымдарға, жинақ және мерзімді салымдарға бөлінеді. Талап етуге дейінгі салымдары мен NOW – шоттарын, жоғарыда аталып өткендей, чектік салымдар деп атайды. АҚШ –та талап етуге дейінгі салымдарды салымшының өзі шоттан алуы мүмкін немесе банкті алдын ала хабарлаусыз кез келген уақытта басқа тұлғаға аударылуы мүмкін. Банктік депозиттердің бұл категориясы ең өтімді болып табылады, өйткені олар есеп айырысу – төлем операцияларына тікелей қатысады. Сөйтіп, АҚШ –та чектер көмегімен алынатын талап етуге салымдар бүкіл ақша массасының (M1) 70%-ын құрайды. Бәрімізге белгілі, АҚШ-тағы төлем айналымының 90% чектер арқылы жүреді. АҚШ –та NOW – шоттарын ашудағы салымшылардың кейбір категориялары үшін шектеулер сақталған. Мәселен, жеке тұлғалар (азаматтар) өздерінің ақша қаражаттарын қарапайым пайызсыз шоттарда (талап етуге дейінгі салымдарда), банктердің барлық категорияларындағы NOW – шоттарында да сақтауы мүмкін. Ал заңды тұлғаларда тек пайызсыз чектік шоттар ғана болуы керек, өйткені банк заңдылығы бойынша оларға өздерінің ақша қаражаттарын NOW – шоттарында сақтауға тиым салынған. АҚШ-тың банктік тәжірибесінде, талап етуге дейінгі депозиттік шоттармен қатар, сондай

шоттар түріндегі Нау-шотты және куәландырылған чектер сияқты депозиттер АҚШ банктерінде кеңінен қолданылады. Нау-шоттың мынадай өзіне тән ерекшеліктері болады:

- бұл шот түрі бойынша пайыз төленеді;
- бұл шот жеке тұлғаларға немесе пайда таппайтын ұйымдарға ашылады;
- салым иелерінен бұл шотта ең төменгі қаражат болуы талап етілмейді.

Куәландырылған чектер шоттары – бұл куәландырылған чектерді төлеу үшін, сақталатын банктердегі талап етуіне дейінгі депозиттік шоттағы қаражаттарды білдіреді. Куәландырылған чектер – бұл банктің шоттағы қаражаттың барлығын чектер арқылы куәландыруы.

Американдық банктік тәжірибелерде жаңа депозит түріне ақша нарығының депозиттік шоты жатады. Оның мынадай ерекшелігі бар:

- ақша нарығының басқа құралдары бойынша мөлшерле елерінің өзгеруіне байланысты, әр аптада шот бойынша пайыз мөлшерлемесінің өзгеріп отыруы;
- шот бойынша ең төменгі қалдықтың болуының талап етілуі;
- салымдардың сақтандырылуы;
- иемденуші, үшінші жақтан төлемдер үшін айына шоттан алты рет аударма жасауына болады, мұның ішінде үшеуі чекті көшіріп жазу жолымен, үшеуі телефон арқылы жүзеге асады.

Еуропаның дамыған мемлекеттеріне қарағанда АҚШ-та халықтың жинақтарын тартумен, негізінен жинақ институттары айналысады, олар жинақ банктерінен ссуда - жинақ ассоциацияларынан және несиелік кеңестерден тұрады. Сондай-ақ мұндай функция инвестициондық коммерциялық банктерге, брокерлік үйлерге, сақтандыру, зейнетақы және басқа да қаржылық компанияларға да тән. Негізгі депозиттер талап етуге дейінгі салымдарға, жинақ және мерзімді салымдарға бөлінеді. Талап етуге дейінгі салымдар мен NOW-шоттарын, жоғарыда аталып өткендегідей, чектік салымдар деп атайды. АҚШ-та талап етуге дейінгі салымдарды салымшылардың өзі шоттан алуы мүмкін немесе банкті алдын ала хабарлауысыз кез келген уақытта басқа тұлғаға аударылуы мүмкін. Банктік де-

позиттердің бұл категориясы ең өтімді болып табылады, өйткені олар есеп айырысу төлем операцияларына тікелей қатысады. Бәрімізге белгілі, АҚШ-тағы төлем айналымының 90% -ы чектер арқылы жүреді. АҚШ-та NOW шоттарын ашудағы салымшылардың кейбір категориялары үшін шектеулер сақталған. Ал заңды тұлғаларда тек пайызсыз чектік шоттар ғана болуы керек, өйткені банк заңдылығы бойынша оларға өздерінің ақша қаражаттарын NOW-шоттарында сақтауға тыйым салынған. АҚШ-тың банктік тәжірибесінде, талап етуге дейінгі депозиттік шоттармен қатар сондай шоттар түріндегі нау-шотты және куәландырылған чектер сияқты депозиттер АҚШ банктерінде кеңінен қолданылады. Нау-шотының мынадай өзіне тән ерекшеліктері болады:

1. Бұл шот түрі бойынша пайыз төленеді;
2. Бұл шот жеке тұлғаларға немесе пайда таппайтын ұйымдарға ашылады;
3. Салым иелерінен бұл шотта ең төменгі қаражат болуы талап етілмейді.

Американдық банктік тәжірибелерде жаңа депозит түріне ақша нарығының депозиттік шоты жатады.

Коммерциялық банктердегі депозиттердің сыныптамасын жүргізуде мына тұжырымға сүйенеміз: қазіргі банктік тәжірибеде салымдардың, депозиттердің және депозиттік емес ресурстардың шоттарының әр түрлері кездеседі. Бұл банктердің жоғарғы бәсекелестік нарықта банк қызметтеріне деген клиенттер топтарының сұранысын қанағаттандыруға және олардың қаражаттары мен уақытша бос қаражаттарын банктік шоттарға таратуға ұмтылуына жағдай жасайды.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қазақстан Республикасының 2013 жылғы 2 шілдедегі №461-ІІ "Бағалы қағаздар рыногы туралы" Заңы (10.12.2008 берілген өзгерістер мен толықтырулармен)
2. Акционерлік қоғамдар туралы 2003 жылғы 13 мамырдағы № 415-ІІ Қазақстан Республикасының Заңы (2013.13.02. берілген өзгерістер мен толықтырулармен)
3. Исқақов У. Қаржы нарықты және делдалдар. – Алматы, 2012.

4. Блеутаева К.Б. Қаржы: электрондық құрал. – Алматы: «Нұр-пресс», 2014.
5. Баймұратов М. Қазақстан қаржы жүйесі. – Алматы, 2014.
6. Мақыш С.Б., Илияс А.Ә. Банк ісі. Оқу құралы. - Алматы: «Қазақ университеті», 2007.

УДК 336.77

НЕСИЕНІҢ ҚАЙТАРЫЛУЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ФОРМАЛАРЫ ЖӘНЕ ОЛАРҒА СИПАТТАМА

Заманқанова М.М., Мамырбекова Д.С.

Несиелік қатынастарды ұйымдастыру тәжірибесінде кепіл туралы келісімшарттың орны ерекше. Кепіл туралы шарт кепіл затына байланысты ажыратылады.

Кепіл затына: заттар, бағалы қағаздар, басқа да мүліктік құқықтар жатады.

Материалдық - заттық мазмұнына қарай кепіл заттары мынадай топтарға бөлінеді:

1. Клиенттің мүліктерінің кепілі:

- тауарлы-материалдық құндылықтар кепілі:

а) шикізат, материалдар, жартылай өнімдер кепілі;

ә) тауарлар мен дайын өнімдер кепілі;

б) валюталық бағалылар (нақты валюталар), алтыннан жасалған бұйымдар кепілі;

в) басқа да тауарлы-материалдық құндылықтар кепілі.

- бағыл қағаздар (вексельдер) кепілі;

- сол банктегі депозиттер кепілі;

- жылжымайтын мүлік кепілі (ипотека).

2. Мүліктік құқықтар кепілі:

- жалгерлік құқық кепілі;

- авторлық құқық кепілі;

- жерге құқық кепілі.

Несие беру кезеңі. Бұл кезең ағымдық шот ашу, ссуданы беруді құжаттау тәртібін (қосымша құжаттар толықтырылуы мүмкін), ссуданы беру тәсілін анықтайтын несиелеуді ұйымдастыру және техникалық шарттарын қамтиды.

Несиенің көлеміне байланысты әр түрлі берілу тәсілі болады. Біріншісі – несие клиенттің шотына толығымен аударылып, қажет болған жағдайларда жұмсалынады. Екіншісі – несие алуға құқығы ко-

сымша қаражаттарға деген қажеттіліктің туындауына байланысты біртіндеп іске асады. Үшіншісі – белгілі бір соманы алуға клиенттің құқығы бола отырып, ол оны алудан бас тартады (мысалға, артық сыйақы төлегісі келмейді).

Несиенің мөлшері оны беру ба-рысында несиелеу ережелеріне сәйкес анықталады.

Несиені қайтару және оған сыйақы төлеуіне бақылау жасау – несиелік операцияның маңызды кезеңі. Ссудалар бойынша қарызды қайтару тәсілі банк қаражаттарының пайдалану ұзақтығына және олардың төлем айналымын құраудағы роліне байланысты.

Несиенің қайтарылуын арнайы құжат арқылы жасауға да, жасамауға да болады. Несиенің қайтарылуын негіздейтін құжаттарға: клиенттің жазбаша үкімі, банктің өзінің үкімі, соттың бұйрықтары жатады. Клиенттің өзінің шотынан ақшалай қаражаттарды шегеру туралы берген үкімі жазбаша да және ауызша да болады. Несиенің қайтарылуы қағазсыз, яғни байланыс каналдары арқылы да жүзеге асырылады [1].

Қазақстан Республикасының банк туралы заңдарында қамтамасыз етудің әр түрлі формаларымен коммерциялық банктерге несие беру қарастырылған. Шетелдік іс-тәжірибеде кеңінен таралған әрі еліміздегі коммерциялық банктер қолданып жүрген несиелік қамтамсыз етудің маңыды түріне кепілзат, кепілдеме, кепілгерлік, несие қатерін сақтандыру жатады.

Қарыз алушы несиелік қамтамасыз етудің бір немесе бір мезгілде бірнеше формасын пайдалана алады. Оның өзі таңдап алған, яғни пайдаланатын формасы несие келісімшартында бекітілетін болады. Не-

сиені қайтарудың қамтамасыз етілген міндеттемесі несие келісімшартымен бірге рәсімделеді және оған міндетті түрде қоса тіркелген қосымша болып табылады.

Кепілзат келісімшарты. Мүлік кепілзаты (жылжитын және жылжымайтын) оны ұстаушы – несие берушінің осы мүлікті, егер қамтамасыз етілген кепілзат міндеттемесі орындалмаса, өткізуге құқығы бар екендігін білдіреді. Мұнда несие беруші кепілзат шарты бойынша өзге несие берушілерге қарағанда кепілге салынған мүліктің құнынан қаражаттың орнын толтыруда артықшылықты құқыққа ие болады. Кепілзат ссуданың қайтарылуын ғана қамтамасыз етіп қоймай, сонымен бірге, тиісті проценттердің төленуін және келісімшартта қарастырылған шарттар орындалмағанда тұрақсыздық айыбының (төлемінің) төленуін қамтамасыз етуі қажет. Оның үстіне, мынаны ескеру қажет: кепілге салынған мүліктің нарықтық құны кеміп кетуі мүмкін. Осыған орай, кепілзаттың құны барлық жағдайда сұралатын ссуданың мөлшерінен жоғары болуы керек.

Кепілзатпен заңды тұлғаның да, жеке тұлғаның да міндеттемесі қамтамасыз етілуі мүмкін. Кепілзат келісімшарттың немесе заңның күшіне қарай пайда болады. Келісімшарт күшіндегі кепілзат кеңінен тараған. Онда борышқор несие берушімен келісімшарт бекітіліп, мүлкін кепілзатқа өз еркімен береді. Кепілзатпен тек нақты талап қамтамасыз етілуі мүмкін. Бұл кепілзат туралы келісімшарттың дербес сипаты болатындығын білдіреді, яғни оны өзге келісімшарттармен өзара байланыстырмай тұрып бекітуге болмайды.

Өйткені, олардың орындалуын өзі қамтамасыз етеді.

Кепілзат беруші мынандай болуы мүмкін: кепілзат меншік құқығы бойынша тиесілі болады немесе толық шаруашылық жүргізуге беріледі. Мүлікпен толық шаруашылық жүргізу құқығы шаруашылық жүргізуші субъектіге, егер заң немесе меншік иесі құрылтайшылық құжатта басқаша қарастырмайтын болса, меншік иесіндегі секілді ауқымда иеленуіне, пайдалануына және иелік етуіне мүмкіндік береді.

Мүлікті шеттетуге қойылатын шектеу мемлекеттік кәсіпорындарға қатысты болады, өйткені, олар үй - ғимаратты және

құрылғыны кепілзатқа беруі үшін мүлікті басқару жөніндегі тиісті комитеттен рұқсат алуы керек.

Тұтас кәсіпорын (немесе кешен), негізгі құрал-жабдық (үй –ғимарат, құрылғы, құрал-сайман), тауарлы-материалдық құндылықтар, тауарлы - көлік құжаттары (теміржол жүкқұжаты, вarrant, коносамент, қойма куәлігі, контрактты және т.б.). нақты кепілзат бола алады.

Кепілзаттың екі түрі бөліп көрсетіледі:

1) мұнда кепілдікке салынған мүлік кепілзатты берушінің өзінде қалуы мүмкін;

2) мұнда кепілдікке салынған мүлік кепілзатты ұстаушының меншігіне, иелігіне беріледі.

Осының ішінде кепілзаттың бірінші түрі кеңінен тараған.

Мүлікті өз иесіне (кепілзатты берушінің өзінде) қалдырумен берілетін кепілдікті ұстаушының мыналарға құқығы болады:

- кепілге салынған мүлікті оның тағайындауына қарай иеленуге және пайдалануға;

- кепілге салынған мүліктің кепілзатпен қамтамасыз етілген міндеттеме бойынша борышты алушыға аударумен шеттету арқылы оны иеленуге.

Сонымен қатар, кепілзат беруші өз есебінен кепілге салынған мүлікті толық құнында сақтандыруға, оны сақтау бойынша шаралар қабылдауға, кепілзатты ұстаушыға кепілге салынған мүлікті жалға бергенін хабарлауға міндетті.

Мүлікті өз иесінде (кепілзатты берушінің өзінде) қалдырумен берілетін кепілзат бірнеше формада бола алады. Оның негізгі формаларына мыналар жатады:

- кепілге салынған айналымдағы тауарлар;

- кепілге салынған қайта өңдеудегі тауарлар;

- кепілге салынған жылжымайтын мүлік.

Айналымдағы тауар кепілзаты (немесе құрамы өзгермелі кепілзат) қарыз алушының бір мезгілде белгілі бір берешек бөлігін өтеу шартымен немесе жарамсыз болып қалған тауарларды тең немесе үлкен сомадағы құндылықтармен несиелеу арқылы басқа тиісті түрімен ауыстыру шар-

тымен кепілге салынған құндылықты өткізуге құқығы барын білдіреді. Қарыз алушы кепілге салынған құндылықтардың тиісті есебін жүргізуге және сақтауға міндетті әрі осы үшін жауап береді.

Қайта өңдеудегі тауар кепілзаты қарыз алушының кепілге салынған шикізатты, материалды, жартылай дайындалған өнімді қайта өңдеуге құқығы барын білдіреді, алайда мұндағы кепілзат құқығы өңделген жартылай дайын өнімге де, аяқталмаған өндіріске де, дайын өнім мен жөнелтілген тауарға да қолданылады.

Айналымдағы тауардың кепілзатымен сауда және жеткізу - өткізу ұйымдарын несиелеуге болады. Қайта өңдеудегі тауардың кепілзатымен мемлекеттік өнеркәсіп, құрылыс, көлік және ауыл шаруашылығы кәсіпорындары несиеленеді.

Үй - ғимараттың, құрал-жабдықтың және өзге де жылжымайтын мүліктің кепілзатымен несие беретін банк олардың тек өтеу деңгейіне (сатылуына) ғана емес, сонымен бірге, кепілге салынған мүлікті сатудың әуресінен құтылу үшін несиенің орнын толтыра алатындай қарызгердің пайдалау қабілетіне де мүдделілік танытады [3].

Банк кепілзатты ұстаушы ретінде кепілге салынған мүлікті өз иесінде қалдыру барысында құжат бойынша оның нақты болуын, мөлшерін, жағдайын және кепілге салынған мүліктің сақталу шартын тексеруге құқылы болады. Егер кепілге салынған мүлік жоғалатын болса және оны кепілзат беруші қайта орнына қоймаса (қалпына келтірмесе) немесе оны кепілзатты ұстаушының келісімімен оның құнына тең өзге мүлікпен ауыстырмаса, онда кепілзатты ұстаушы банк кепілзатпен қамтамасыз етілген міндеттеменің мерзімінен бұрын өтелуін талап етуге құқылы.

Кепілзаттың екінші түрі – кепілге салынған мүліктің кепілзат ұстаушыда қалдырылатын түрі – кепілзаттың банк қызметіндегі артықшылықты түрі болып табылады. Бұл кепілзат түрінің артықшылыққа ие болуын былайша түсіндіруге болады: мүлік кепілзат ұстаушының (банктің) иелігінде қалатын болса, банк осы мүліктің жағдайына толық бақылау жүргізе алады, оның үстіне, банк қарыз алушыға берген несиесінің орныны толтырудың біршама үлкен мүмкіндігіне ие болады.

Кепілзаттың бұл түрі екі негізгі формада көрінуі мүмкін:

- тұрлаулы кепілзат;
- құқық кепілзаты.

Тұрлаулы кепілзат тауарлардың және басқа мүліктердің банкке берілуін әрі несие мекемелерінің қоймасында немесе банктің күзетімен қарыз алушының қоймасында оның сақталуын классикалық түрде қарастырады. Кепілге салынған құндылық мынадай талаптарға жауап беруі керек: кепілге салынған мүлік оңай (еш қиындықсыз) сатылатындай болуы керек және сақтандыру мүмкіндігіне ие болуы қажет әрі ұзақ сақтауға жарамды болуы тиіс, сондай-ақ, кепілге салынған мүлікке банк бақылау жүргізуі қажет. Кепілге салынған мүлік банкке біршама қиындықтар тудырады әрі белгілі бір шығынды қажет етеді, өйткені тауарлы-материалдық құндылықтарды сақтау секілді функция банктің ісіне тән емес. Батыс елдерінде мұндай функцияны банк үшін арнаулы ұйымдар – қойма компаниялары орындайды. Олар қоймалық квитанцияны жазып береді, бұл квитанция ссуданы қамтамасыз етуші ретінде қызмет етеді.

Банктер өздеріне жазылатын мұндай квитанцияның құқықсыз берілуін артық көреді, өйткені, құқысыз берілген квитанция оларға несиені қамтамасыз ету үшін сенімді бақылау жүргізуге, сондай-ақ, несие қайтарылмай қалған жағдайда құндылықты қоймадан өндіріп алуына мүмкіндік береді [4].

Банк үшін тұрлаулы кепілзаттың ең қолайлы объектісіне тауарлық және тауарлы көлік құжаттары, сондай-ақ, құнды қағаздар жатады. Біріншіден, оларды кепілзат беруші ссуданы банктің (кепілзат ұстаушы) өзі тікелей қамтамасыз етуі үшін береді, әрі-беріден соң оларды сақтауға аса көп шығын кетпейді. Екіншіден, олардың өтімділігі жоғары, борышқор өзінің ссуда бойынша міндеттемесін орындамаған жағдайда олардың өтімділігі банк үшін маңызы жоғары болады. Соңғы жылдары кепілзаттың бұл түрі тиісінше дамып келеді.

Құқық кепілзаты – Қазақстанда мүлікті кепілге салудың жаңа формасы және бұл заң тұрғысынан әлі толық зерленбеген (қарастырылмаған) форма. Мүлікті иелену және пайдалану құқығын, интеллектуалдық

меншік объектілеріне (өнеркәсіп жобаларындағы, тауарлық белгідегі, ноу-хаудағы, патенттегі авторлық құқық) құқықты ссуданы қамтамасыз етуші ретінде банкке берілгенін растайтын құжаттар кепілге салынған мүлік ретінде жүре алады.

Кепілге салынған мүлікті сол қалпында сақтаудан басқа кепілзатты ұстаушыға (банкке) өзге де қосымша міндеттер жүктеледі. Мәселен, кепілзат ұстаушы, егер бұл келісімшартта қарастырылған болса, кепілзат берушінің мүддесі үшін кепілге салынған мүлікті пайдаланғаны жөнінде оған (кепілзат берушіге) есеп береді, кепілзат берушіге өзінің кепілзатпен қамтамасыз етілген міндеттемесін орындағаннан кейін мүлікті дереу қайтаруы тиіс.

Кепілге салынған мүлік қай тарапта қалса да, оны кепілзат беруші немесе кепілзат ұстаушы өрттен, селден және өзге де стихиялық апаттардан, сондай-ақ, кепілзат берушінің шаруашылық қызметін тоқтатуға актілерді жасауға, шешім шығаруға құзиретті мемлекеттік органдардың әрекетінен әрі талан-тараждан толық құнында сақтандыруға міндетті. Ал, мұндай оқиғалар орын алған жағдайда банк (кепілзат ұстаушы) сақтандырылған сомандан өзінің талаптарын қанағаттандыруға құқылы болады. Кез келген жағдайда кепілге салынған мүлік (кепілзат түріне қарамастан) кепілзат берушінің есебінен сақтандырады [5].

Қарызгер (борышкер) бір ғана мүлікті бір мезгілде бірнеше несие беруші үшін кепілге сала алады. Бұл арада заң мынаған сүйенеді: біріншіден, кепілге салынған мүліктің құны кепілзатпен қамтамасыз етілген міндеттеме сомасынан көп жоғары болуы мүмкін; екіншіден, әр түрлі несие берушілердің алдында орындалуы тиіс міндеттеменің мерзімдері бірдей бола бермейді, сол себепті де, міндеттемені тізбектілікпен біртіндеп орындауға болады. Банк несие беруші ретінде мүлікті кепілге ала отырып, оның (мүліктің) кепілге салынған немесе салынбағанын анықтап алуы керек. Бұл банк талабын қанағаттандырудың кезегін белгілеуге және осыған орай клиентті несиеге жөніндегі мәселені шешуге мүмкіндік береді. Кепілзат ұстаушы кепілзат кітабын міндетті тәртіпте жүргізуі тиіс. Бұл кітапқа кепіл-

заттың формасы мен түрі, кепілге салынған мүлік, оның құны және кепілзатпен қамтамасыз етілген міндеттеменің көлемі туралы мәліметтер жазылады.

Кепілзат туралы келісімшарт заңды құжат болып табылады. Ол кепілзатпен қамтамасыз етілетін міндеттемеден бөлек жасалады.

Кепілзат туралы келісімшарт жазбаша формада жасалуы керек. Онда кепілзаттың формасы мен түрін, кепілзатпен қамтамасыз етілген міндеттеменің мәнін, оның мөлшері мен орындалу мерзімін, кепілге салынған мүліктің құрамы мен құнын, кепілзат ұстаушы мен кепілзат берушінің құқықтары мен міндеттерін, кепілзатпен қамтамасыз етілген міндеттеме орындалмаған жағдайда борышқордың мүлкінен өндіріп алудың тәртібін, сондай-ақ, кепілзат құқығын тоқтатуды, дау – таласты шешудің тәртібін қарастыратын шарттар көрініс табуы қажет.

Кепілзат туралы келісімшартта, сонымен бірге, екі тараптың атауы мен орналасқан орындары, кепілге салынған мүліктің тізімдемесі мен орналасқан орны көрсетілуі керек.

Кепілзат туралы келісімшарт, егер осы аталған шарттар орындалмайтын болса, жарамсыз деп саналады.

Кейбір келісімшарт түрлері міндетті түрде нотариалдық тұрғыдан расталуы керек. Бұл жағдайда кепілзат туралы келісімшартта нотариалдық тұрғыдан расталуы керек. Алайда, тараптардың келісімі бойынша өздері бекіткен кез келген келісімшарт нотариалдық тұрғыдан расталуы мүмкін, осыған орай, негізгі келісімшарттың орындалуын қамтамасыз ететін кепілзат туралы келісімшартта нотариалдық тұрғыдан расталады [6].

Кепілзатқа берілген мүліктің кейбір түрлері мемлекеттік тіркеуден міндетті түрде өтуі керек, яғни тіркелуі қажет. Кепілзат туралы келісімшарт бекітіліп, қажет болған жағдайда нотариалдық тұрғыдан расталғаннан кейін тиісті мемлекеттік органға тіркелуі қажет. Егер мүлік кепілзаты мемлекеттік тіркеуден өтуі міндетті болып табылса, онда кепілзат туралы келісімшарт тіркелген сәтінен бастап бекітілген болып есептеледі.

Кепілзатты тіркейтін орган кепіл-

затты ұстаушы мен кепілзатты берушіге оның тіркелгені туралы куәлікті беруге міндетті.

Кепілге берілу барысында тіркеуге жатқызылатын мүліктің түрлеріне жер, көсіпорын, автокөлік, шағын су кемесі, тұрғын үй, пәтер және т.б. жатады.

Кепілге салынған мүліктің есебінен кепілзат ұстаушы нақты қанағаттандыру сәтінде анықталатын өзінің талаптарын (орындалу мерзіміне байланысты орын алған процентті, залалды және тұрақсыздық айыбын (төлемін), сондай-ақ, кепілзаттың мазмұны бойынша шығынды, кепілзатпен қамтамасыз етілген талаптың жүзеге асуымен байланысты шот шығын қоса алғанда толық мөлшерінде қанағаттандыруға құқылы. Несие беруші - кепілзат ұстаушы кепілзатпен қамтамасыз етілген міндеттеме өз мерзімінде орындалмаса кепілге салынған мүліктен (немесе басқадай құндылықтан) оны өндіріп алудың құқығына ие болады. Кепілге салынған мүліктен (немесе басқадай құндылықтан) сот, төрелік сот немесе аралық сот арқылы өндіріп алады. Кепілзат ұстаушы (несие беруші) міндеттеменің орындалмағанын немесе дұрыс орындалмағанын дәлелдеуі қажет. Егер сот шешімі банктің (кепілзатты ұстаушының) пайдасына шешілетін болса, оған (банкке) орындау құжатын табыс етеді. Бұл құжаттың негізінде кепілге салынған мүлік (немесе басқадай құндылық) сатылып, одан түскен түсім несие берушінің талабын қанағаттандыруға бағытталады. Егер кепілге салынған мүлікті немесе басқадай құндылықты сатудан түскен түсімнің сомасы несие берушінің талап сомасынан асып түсетін болса, онда айырмашылық кепілзат берушіге қайтарылады, ал, егер кепілге салынған мүлікті сатудан түскен түсімнің сомасы несие берушінің талабын толық қанағаттандыра алмайтын болса, онда ол қалған соманы борышқордың басқа мүліктен немесе басқадай құндылығынан өндіріп алуға құқылы.

Кепілзат ұстаушының талабын үшінші тұлға қанағаттандырған жағдайда үшінші тұлғаға талап құқығымен бірге Қазақстан Республикасы талапқа кеңшілік заңында қарастырылған тәртіпте оны қамтамасыз ететін кепілзат құқығы да беріледі.

Кепілзат туралы келісімшартпен ке-

пілзат ұстаушыға міндеттеменің орындалу мерзімі ұзартылатын болса, кепілге салынған мүлікті немесе басқадай құндылықты соттың шешімінсіз дербес өткізуге құқық беріледі. Мұндай жағдайда келісімшартта сатудың ең аз шамадағы бағасы анықталады немесе бағалаудың тәртібі белгіленеді немесе бұл мүлікті екі жақтың да мүдделерін қорғай отырып өткізудің жөн-жосығы белгіленеді.

Заң органдары жекелеген жағдайлардың да құқығын белгілейді. Онда өндіріп алу несие берушінің пайдасына нотариустың орындаушы жазуының негізінде сөзсіз тәртіппен жүзеге асырылады. Сонымен бірге, мынандай да ереже бар: кепілге салынған мүлік сатылмайынша кепілзат беруші негізгі келісімшарт бойынша міндеттемені орындау арқылы оны сатқызбауға құқылы. Кепілзат құқығы мынандай жағдайларда тоқтатылады:

- кепілзатпен қамтамасыз етілген міндеттеме аяқталғанда;
- кепілге салынған мүліктің немесе басқадай құндылықтың апатқа ұшыраған жағдайында;
- кепілзат ұстаушы кепілге салынған мүліктің немесе басқадай құндылықтың меншік құқығын сатып алғанда;
- қарызды құрайтын құқықтың аяқталуы бойынша.

Кепілзатты тоқтатудың қалыпты (табиғи) жағдайына кепілзатпен қамтамасыз етілген міндеттеменің орындалуы жатады.

Негізгі борыштың орындалуы тиісті құжаттармен (борышты алғаны туралы несие берушінің қолхатымен, кепілге салынған мүліктің немесе басқадай құндылықты қабылдау – табыс ету актісімен және т.б.) бекітіледі.

Міндеттеме біртіндеп орындалатын жағдайда міндеттеме толық орындалмайынша кепілзат сақталатын болады.

Кепілгерлік шарт. Бұл келісімшарт бойынша кепілгер басқа тұлға (қарызгер) үшін несие берушінің алдында оның өз міндеттемесін орындауына жауапты болады. Кепілгерлік несие берушіге міндеттеме орындалмаған жағдайда борышқорға қатысты өзінің талабын кепілгерлікпен қамтамасыз етілген міндеттеме бойынша нақты қанағаттандыруына үлкен мүмкіндік тудырады, өйткені, кепілгерлікті міндет-

темені орындалмауына борышқормен бірге кепілгер де жауап беретін болады. Қарыз алушы мен кепілгер несиені берушінің алдында ынтымақты борышқорлар ретінде жауап береді.

Кепілгерлік шарты жазбаша формада жасалады және нотариалдық тұрғыдан расталуы керек. Несиені беруші банк пен борышқордың және оның кепілгерінің арасында бекітілетін кепілгерлік шартта борышқордың, кепілгерлік және несиені беруші банктің атауы мен мекенжайы, төлем сомасы, мерзімі және оны төлеудің шарты, банк пен кепілгер арасындағы есеп айырырудың тәртібі көрсетіледі. Кепілгерлік өзі қамтамасыз еткен міндеттеме аяқталғанда, сондай-ақ, егер несиені беруші міндеттеме мерзімі басталған күннен бастап үш ай ішінде кепілгерге талап қоймайтын болса, тоқтатылады. Міндеттемені кепілгердің орындауы бойынша мұндай талап қойылған жағдайда несиені беруші (банк) борышқорға қатысты талапты айғақтайтын құжатты және осы талапты қамтамасыз ететін құқықты оған беруге міндетті.

Кепілдік - бұл тек заңды тұлғалардың арасындағы міндеттемені қамтамасыз ету үшін қолданылатын кепілгерлік шарттың айырықша түрі. Онда кепіл субсидиялық сипатта болады. Банктерді қоса алғанда борышқордан жоғары тұрған ұйымдар (министрлік, ведомость, ассоциация, бірлестік), жалға берушілер құрылтайшылар және өзге де кез келген ұйым ссуда бойынша кепіл бола алады. Бұл жағдайдағы жалғыз шарт – кепілдің қаржылық жағдайы тұрақты болуы керек. Кепілдік несиені беруші банк мекемесіне ұсынылатын кепілдік хатпен рәсімделеді. Хатта кепіл мен ссуданы алушы ұйымның атаулары, оларға қызмет көрсететін банк мекемесінің атауы, ссуданың түрі мен оны өтеудің мерзімі, кепілдіктің сомасы мен оның шекті мерзімі көрсетіледі. Ссуданы алушының есеп айырысу шотында несиені өтейтін қаражат болмаған жағдайда банк кепілге ссуданы өтеу жөнінде талап қояды.

Несиені тәуекелдігін сақтандыру ссуданың қайтарылуын қамтамасыз етудің формасы ретінде барлық қатысушыларға пайдалы мәміле болып табылады. Мәселен, ішінара алғанда, қарыз алушы кәсіпорын (сақтанушы) несиені уақытылы өтей алмай

қалған жағдайда іскерлік репутацияны жоғалтып алудан сақтанады. Банк сақтандыру мәмілесінің тікелей қатысушысы болмаса да, несиені қайтарудың жоғары кепілдігіне ие болады. Сақтандырушы ұйым өзінің көрсеткен қызметі үшін сақтандыру тарифі түрінде сыйақы алады.

Мемлекеттік сақтандыру ұйымдары үшін осы сақтандыру түрі бойынша қатерді жоғары болуына байланысты (әсіресе, экономиканың қазіргі даму сәтінде) оны негізінен мемлекеттік емес коммерциялық сақтандыру қоғамдары мен компаниялары жүзеге асырып жүр. Банктер олармен іскерлік қарым-қатынасқа түсе отырып, олардың құрылтайшылық құжаттары мен қаржылық жағдайын мұқият талдауы қажет. Бұл үшін мынандай құжаттарды талап етуі керек:

- сақтандыру операцияларын жүзеге асырудың лицензиясын;
- тіркелгені туралы айғақты (ұйымдық формасы кез келген формада болуы мүмкін);
- құрылтайшылық келісімшартты;
- несиені барлық қосымшаларымен өтей алмай қалған жағдайда қарыз алушының жауапкершілігін сақтандыру жөніндегі ережені;
- несиенің банк пайдасын: баланса өтелмей қалу қатерін сақтандырудың үлгілік келісімшартын;
- «Қаржылық нәтижелер жөнінде есеп берудің» №2 формасын.

Сақтандыру компаниясының қаржылық жағдайын талдаған кезде жарияланған және төленген жарғылық қордың болуына, сақтандыру қоры мен ресурстың шамасына назар аудару қажет әрі қаржы тұрақтылығының коэффициенті төлем нормасындағы және деңгейіндегі бірліктен жоғары болуы керек (төлем деңгейі төлем нормасына тең немесе одан кем болуы керек).

Ұсынылған сақтандыру келісімшартын талдау барысында сақтандыру жағдайының анықтамасы қалайша берілгеніне, ол бола қалған жағдайда талап қою мерзімінің жеткіліктілігіне, сақтандыру жағдайының орын алғаны жөнінде сақтанушыға кімнің хабарлайтынына, сақтандыру өтемақысының қашан және қалайша жүзеге асырылатынына назар аудару қажет. Сақтандырушының міндеттерін анық-

тайтын келісімшарттың тармақтарына және сақтанушы сақтандыру келісімшарты бойынша міндеттемеден және осыған орай банк несиесін өтеу бойынша міндеттемеден босатуы мүмкін шартқа айырықша назар аудару керек.

Қарыз алушының несиені уақытылы қайтаруын қамтамасыз ететін тағы бір форма – талаптарды банк пайдасына және қарыз алушының шотын үшінші тұлғаға қайта табыстау (цессия). Бұл қайта табыстау арнайы керісіммен немесе келісімшартпен, яғни, қайта табыс етілген талас (дебиторлық шот) бойынша цессия туралы келісімшартпен ресімделеді. Банк түскен түсімді тек берілген несиенің орнын толтыру үшін және оның процентін төлеу үшін пайдалана алады.

Егер ссуданың қайтарылуы кешіктірілетін болса, онда вексельге наразылық білдіріледі және банк сот тәртібімен қысқа мерзімде (талап қоюдың айрықша рәсімінен және қарастырылуынан) қажетті соманы алады.

Мүдделердің өзара сақталуы ғана банктің әрбір нақты жағдайда несиенің қайтарылуын қамтамасыз етудің ең қолайлы формасын таңдауына немесе аралас қамтамасыз етулерді (әр түрлі нұсқада) пайдалануына мүмкіндік береді.

Жылжымалы мүлік қарыз алушының пайдалануына болуы үшін ол, сонымен бірге, несиенің қайтарылуына кепілдік ретінде қызмет етуі керек, оның меншік құқығын несие беруші борышты қамтамасыз етуде пайдаланады.

Борыштың қамтамасыз етілуі үшін несиеге берушіге меншік құқығы берілгенде жылжымалы мүліктің кепіл заттан айырмашылығы – жылжымайтын мүлік клиенттің пайдаланылуында қалады.

Мұны бұлайша бөлудің себебі мынада: құндылықты несиелерге беру мүмкін емес әрі мақсатқа лайықты болмайды, сонымен қатар, қарыз алушы ссуданы қамтамасыз етуші объектіні пайдаланудан бас тарта алмайды.

Бұл жағдайда қарыз алушы өзінің пайдалануында қалған яғни өзі пайдаланатын құндылықтың сақталуына (бүлінбеуін) жауап береді және оны дербес иелене алмайды.

Жекеленген заттар автокөлік және

бір қойманың немесе бір цехтің ішінен табылатын заттар тобы (тауарлар, материалдар мен жартылай дайындалған өнімдердің қорлары) ссуданы қамтамасыз етудің объектілері бола алады.

Банк борышты қамтамасыз ету үшін меншік құқығының келісім шартын бекіту барысында қарыз алушының нақты құндылықтың шынайы иесі болып табылатындығына көз жеткізу керек.

Алайда. Бұл меншік құқығымен бірге берілетін қатерді азайтпайды.

Несие берушінің ісі ссуданы қамтамасыз етуші объектіні пайдаланатын қарыз алушының адалдығына көп жағынан тәуелді болады.

Банк қатерді кеміту мақсатында қамтамасыз етудің мөлшерін абайлап анықтауға мәжбүр болады. Осыған қарай несиенің ең көп шамадағы сомасында шектеулі болады.

Несие тәуекелінің басқарудың әдістерінің көмегімен болжай алған жүйесі, қарыздың қайтпауынан өтіп, шығынның орнын толтыруға болатынын ескереді; екіншіден, банк мамандарының болашақта болатын несиелік тәуекелдерді сезініп, оны минимизациялауы бойынша кешенді шешім қабылдай алуға және оны бағалауға мүмкіндік береді.

Нарықтық экономикаға өту кезеңі мемлекеттік реттеу мән ақша - несиелік қатынастарды, соның ішінде банктік қарыздың қайтарымдылығы төмендетпейді. Несие шақыр процессінің құқықты қамтамасыз етуін жүйесі тіркес несие қатынас келетін субъекттерге қарыздың қайтарылының қамтамасыз етуін құрайтын тетік бола тұра қамтамасыз етсін дұрыс айтады, міндеттер және бұзушылықтағы жауапкершілігі, бір жағынан, және жұмыс істейтін акттердің иерархияны және келісу тәртібі басқа. Несие банк үшін - кәсіпкерлік қызмет, мақсатты пайда табуды бір түрі. Қарыз алушы үшін - қаржы қорларын тартуды әдісі, ол үшін өте арзан және ұзақ мерзімді қарыздар қызықтырады. Кепілдеуші, кепілші үшінші тараптар олар міндеттемелердің орындамаған жағдайда несие міндеттемелері орындағандай етіп қызықтырған дербес құқықтар алады. Негізінен банктік жүйе несие беруді жүзеге асыруында тұрақтылыққа көзделген.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Банковское дело/ Под ред. д-ра экон.наук Г.С. Сейткасымова. - Алматы: «Қаржы - қаражат», 2003.
2. Сейітқасымов Ғ.С. Ақша Несие Банктер: Оқулық. - Алматы: «Экономика», 2005.
3. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие. - Алматы, 2004.
4. Лаврушин О.И. Банковское дело. - М.: «Финансы и статистика», 2001.
5. Хамитов Н.Н. Банк менеджменті. Оқу құралы. - Алматы, 2007.
6. 31 тамыз 1995 жылғы «Қазақстан Республикасындағы банктік қызмет және банктер туралы» Заңының күшіне ие Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы.

УДК 336.417

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Непшина В.Н.

В настоящее время во всем мире вследствие стремительного уменьшения доверия предприятий и населения к банковской системе происходит ужесточение регулирования деятельности банков со стороны государства.

В целях уменьшения влияния проблем банковского сектора на национальные экономики, в странах G20 проводится одна из самых сложных и комплексных реформ банковской сферы, включающей:

- новые требования к объему и качеству капитала банков, к их ликвидности, к некоторым другим параметрам («Базель III»);

- специальный «контрциклический буфер», предназначенный для сдерживания кредитной активности банков в периоды экономического подъема.

Внедрение данных правил в полном объеме во всем мире (в том числе, и в Казахстане) должно произойти за ближайшие пять лет. В результате деятельность банков приобретет качественно иное содержание - на первое место выйдет функция организации движения денежных средств, участия в национальной платежной системе, которая, как считают специалисты, вполне может вообще обойтись без банков в их нынешнем виде [1, 2].

В связи с этим, банкам необходим качественно новый подход к организации взаимоотношений с клиентами, в противном случае «они будут... изгнаны с рынка:

их место займут другие структуры, более гибкие, более мобильные, более удобные для пользователей» [3].

Эксперты считают, что в настоящее время наиболее общей и глобальной тенденцией в развитии банковских услуг является переход от «выборочного» к «тотальному» клиент-ориентированному подходу в организации взаимоотношений с клиентами. При этом:

- существует два основных аспекта повышения качества банковских услуг - организационный (система управления качеством банковских услуг, основанная на регламентации и контроле всех действий персонала) и технологический (внедрение новых информационных технологий) [4, 5];

- «применение клиент - ориентированного подхода в работе со всеми клиентами осложняется целым рядом факторов: разнородностью клиентской базы, массовостью характера розничных банковских услуг, достаточно высоким уровнем затрат в расчёте на одного клиента и т.п.» [6].

В настоящее время число жителей Казахстана, приходящихся на один банковский филиал, достигает 37,8 тысяч человек. В Швейцарии этот показатель составляет примерно 800 человек, Германии - 1000, Японии - 1700, в США - 2400 человек [7].

Таким образом, налицо катастрофическая недоразвитость инфраструктуры казахстанского рынка розничных банковских услуг, которая, с точки зрения банков,

может расцениваться как огромная незаполненная ниша, ожидающего того, кто, при правильной постановке дела, первым войдет в данный сегмент банковских услуг и «снимет сливки».

Вместе с тем, препятствием этому являются высокие издержки на создание и поддержание банковской инфраструктуры, которые даже в крупных банках зачастую не покрываются полученными от этого доходами.

По мнению экспертов, в настоящее время банковский сектор, по сути, стал тормозом для программы социальной модернизации Казахстана.

Как отмечается в исследовании Фонда развития предпринимательства «Даму», в программе льготного кредитования, направленной на развитие предпринимательства и малого бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» в 2012 г., по большей части приняли участие субъекты среднего и крупного бизнеса [8].

Малый бизнес не часто использует безналичные платежи, потому что все операции с расчетным счетом производятся банком «вручную» (надо прийти в банк, заполнить платежное поручение, отстоять очередь) [9].

По данным проведенного в 2012 г. Центром исследований «Сандж» анализа возможностей быстрого доступа банковского кредитования в Казахстане, большинство респондентов отмечает необходимость больших затрат времени и усилий для получения кредита - и возможность избежать их, ускорить решение вопроса с помощью вознаграждения менеджеру банка [10].

В настоящее время банковскому сектору Казахстана присущ целый ряд проблем и негативных тенденций, обуславливающих низкое качество банковских услуг для подавляющего большинства клиентов (за исключением крупных компаний и нескольких сотен частных VIP-клиентов).

Об этом свидетельствуют данные Комитета по защите прав потребителей финансовых услуг Национального банка РК: начиная с 2008 года значительная доля обращений (в 2012 г. - около 60 %, в 2013 г. - 83 %) приходится на банковский сектор. А всего за девять лет - с 1 января 2004 г. по 1

января 2013 г. - было рассмотрено более 25 тысяч обращений. При этом прирост количества обращений в 2012 г. (4 681) по сравнению с 2004 г. (677) составил 564% [11].

Основными причинами обращений являются:

- завышенные ставки вознаграждения по займам;
- применение банками индексации платежей по займам;
- введение дополнительных комиссий в ходе обслуживания займов;
- оказание помощи в прощении долгов перед банком, в том числе за счет государственного бюджета;
- недопущение реализации банками залогового имущества, различные методы реструктуризации задолженности и списания неустойки, а также одностороннее изменение условий договоров банковского займа и банковского вклада и др.

Анализ Комитета по защите прав потребителей финансовых услуг показал, что причинами большей части обращений заемщиков явились:

- агрессивная реклама предлагаемых продуктов;
- нежелание обеспечивать потребителей полной, достоверной информацией о предлагаемых услугах, их реальной стоимости на стадии подписания договоров банковского займа;
- составление сложных для восприятия договоров банковского займа;
- дисбаланс прав и интересов сторон договоров банковского займа;
- не осуществление банками проверки платежеспособности заемщиков;
- понуждение к заключению договоров добровольного страхования от несчастных случаев при получении займов в определенных страховых компаниях;
- человеческий фактор, когда заемщики, руководствуясь желанием как можно скорее приобрести понравившийся товар, не заботятся об условиях, на которых им выдается заем [13].

В последнее время заметным явлением стало то, что клиенты казахстанских банков для урегулирования своих кредитных проблем прибегают к услугам посредников, которые за определенную плату предлагают физическим лицам-заемщикам

вступить в члены общественного объединения, обещая свою помощь в снижении долговой нагрузки заемщиков перед банками.

Об остроте данной проблемы свидетельствует, например, появление в казахстанской прессе статей с заголовками типа «Ипотека или кража» [14], согласно которым:

- политика ипотечного кредитования в РК учитывает интересы банков, ипотечных компаний и крупных строительных фирм, но не рядовых граждан, которые нуждаются в доступном жилье;

- фактически ипотеку больше не берут и не дают (прирост даёт только Жилстройсбербанк);

В целях совершенствования защиты прав потребителей финансовых услуг в 2009 г. Агентством Республики Казахстан по защите конкуренции, которое в ноябре 2013 г. Указом Президента РК было преобразовано в Агентство по защите прав потребителей, была принята «Методика по проведению анализа и оценки состояния конкурентной среды на рынке финансовых услуг».

1 марта 2011 г. вступил в силу Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам ипотечного кредитования и защиты прав потребителей финансовых услуг и инвесторов» [17], которым предусмотрены решения проблемных вопросов, связанных прежде всего с наличием неравноправных отношений между банками второго уровня (БПУ) и их клиентами. Этим законом усовершенствованы нормы, направленные на защиту прав потребителей финансовых услуг. В частности, были установлены:

- запрет на одностороннее изменение условий договоров банковского займа, за исключением случаев, определенных законодательными актами РК;

- предельный размер годовой эффективной ставки вознаграждения, включающей вознаграждение, все виды комиссий и иные платежи, взимаемые кредитором в связи с выдачей и обслуживанием займа, в нормативном правовом акте НБ РК;

- запрет на индексацию платежей с привязкой к любому валютному эквива-

ленту;

- запрет на изъятие денег, полученных заемщиком в виде пособий и социальных выплат, выплачиваемых из государственного бюджета и Государственного фонда социального страхования;

- запрет на ограничение банками и кредитными организациями прав заемщика, залогодателя на выбор страховой организации и (или) оценщика и установлена обязанность БВУ по высвобождению из залога одного или более объектов при достаточности иных объектов залога;

- запрет на внесудебную реализацию залогового имущества при наличии соответствующего письменного отказа залогодателя - физического лица по ипотечному жилищному займу от такой реализации, зарегистрированного в установленный срок в соответствующем государственном органе, где был зарегистрирован ипотечный договор;

- ограничение размера неустойки за неисполнение обязательств по договорам банковского займа - она не должна превышать 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки, но не более 10% от суммы выданного займа за каждый год действия договора банковского займа.

Кроме того, Закон устанавливает ряд требований, в том числе, обязанность банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, указывать в договорах банковского займа исчерпывающий перечень подлежащих взиманию в связи с выдачей займа комиссий и их размеров, а также в полном объеме и своевременно раскрывать информацию о взимаемых комиссиях на интернет-ресурсах. Закон устанавливает применяемые банками меры к неплатежеспособным заемщикам в целях взыскания задолженности. Кроме того, предусмотрена обязанность микрокредитных организаций и кредитных товариществ указывать в договорах займа годовую эффективную ставку вознаграждения.

Законом внесены изменения и дополнения в 14 законодательных актов, регламентирующих деятельность финансовых организаций, включая Гражданский кодекс РК, Кодекс РК об административных правонарушениях.

В частности, в пункт 2 статьи 760 ГК РК внесены изменения, согласно которым банки не вправе изменять размер вознаграждения по вкладам в одностороннем порядке, за исключением случаев продления срока вклада, предусмотренных договором банковского вклада. При этом, согласно статье 2 Закона, данный запрет со дня введения его в действие, то есть с 1 марта 2011 года, распространяется на отношения, возникающие из ранее заключенных договоров. Таким образом, банки не вправе изменять ставку вознаграждения по вкладу, действующую на момент введения в действие закона по вопросам защиты прав потребителей финансовых услуг и инвесторов, за исключением случая продления срока вклада, предусмотренного договором.

С 1 марта 2011 года действие Закона «О порядке рассмотрения обращений физических и юридических лиц» распространяется и на субъектов крупного предпринимательства в случае обращения физических и юридических лиц, с которыми заключен соответствующий договор, и их должностных лиц. В соответствии с законом банки как субъекты крупного предпринимательства несут административную ответственность при непредставлении ответов на обращения заемщиков либо непредставлении ответов в установленные сроки.

Еще один немаловажный момент - законодательством Республики Казахстан предусмотрен институт банковского омбудсмена по урегулированию разногласий между кредиторами и заемщиками - физическими лицами, получившими ипотечные займы [18].

В соответствии с Указом Президента 1 марта 2013 г., в структуре Национального банка РК создан Комитет по защите прав потребителей финансовых услуг, основными задачами которого являются обеспечение надлежащего уровня защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг и повышение финансовой грамотности населения.

При этом функции по защите прав потребителей финансовых услуг выведены из компетенции Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых

организаций. Это вызвано необходимостью исключения конфликта интересов между функциями надзора и контроля финансового сектора и защиты прав потребителей.

Выделение функции по защите прав потребителей финансовых услуг в отдельное ведомство наряду с контролем и надзором финансового рынка и финансовых организаций свидетельствует о значимости интересов потребителей финансовых услуг для государства.

Таким образом, в последние годы в Казахстане была проведена определенная работа по совершенствованию норм законодательства, регулирующего права потребителей финансовых услуг, выработаны принципы и концептуальные подходы в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг.

Другой глобальной тенденцией в развитии банковских услуг является переход к дистанционному обслуживанию клиентов.

Казахстанским банкам необходимо развитие мобильного и интернет-банкинга, переход к модели внеофисного банкинга.

Один из возможных вариантов качественного преобразования банковской деятельности демонстрирует Fidorbank, который, начиная с 2009 года, успешно строит свой бизнес в Германии, позиционируя себя как социальную сеть на немецком языке. В настоящее время на используемой Fidorbank интернет-платформе Facebook connect зарегистрировано 230 тысяч пользователей, из которых только 130 тысяч генерирует какие-либо доходы (участвует в системе p2p платежей, пользуется денежными переводами). Банковскими клиентами в традиционном смысле являются всего около 20% участников этой социальной сети [18].

В 2012 году в Казахстане АО «Эксимбанк Казахстан» первым среди банков страны эмитировал электронные деньги «Е-Тенге». Другая система - универсальная платформа, направленная на внедрение электронных денег с участием всех казахстанских банков реализуется на технической платформе РГП «Казахстанский центр межбанковских расчетов Национального банка Республики Казахстан».

Клиенты банков все реже обращают-

ся в отделения, развитие банковской системы Казахстана в настоящее время проходит под знаком соперничества банковских Интернет и мобильных банкингов с универсальными сервисами [19].

Государство прилагает значительные усилия для перехода к безналичным электронным платежам. С 15 января 2013 года всех предпринимателей, занимающихся торговлей на стационарных торговых местах, кроме сельхозпроизводителей, в законодательном порядке обязали установить специальное оборудование для этого. Однако использование электронной системы банк-клиент - удовольствие не из дешёвых, и, по сути, так ничего и пока не изменилось.

В настоящее время в банковской сфере Казахстана созданы рамочные условия для эффективного дистанционного обслуживания клиентов.

В республике динамично развивалось законодательство в области правового регулирования дистанционного банковского обслуживания [20, 21].

В соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922 «О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года» была разработана Государственная программа «Информационный Казахстан - 2020» на 2013-2020 гг. [22].

В 2011 г. принят закон «О внесении дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам электронных денег». Соответствующие поправки были внесены в законы «О Национальном банке РК», «О банках и банковской деятельности в РК», «О платежах и переводах денег» [23].

В Казахстане был выбран подход, при котором право выпускать электронные деньги предоставлено банкам. Это продиктовано необходимостью гарантирования сохранности средств и выполнения денежных обязательств перед пользователями электронных денег.

Для сравнения:

- в ЕС эмиссию электронных денег осуществляет новый тип кредитных учреждений - Институты электронных денег (ELMI);

- в Гонконге эмитенту необходимо

получить лицензию депозитной компании;

- в США, где системы ЭД - PayPal, Google Checkout и др. - давно и успешно конкурируют с «Visa» и «MasterCard», пришлось принимать универсальный закон о денежных услугах, объединяющих системы ЭД с традиционными финансовыми сервисами».

Государственной программой «Информационный Казахстан - 2020» предусмотрены следующие целевые индикаторы:

- доля электронной коммерции в общем рынке товаров и услуг в 2017 году - 7%, в 2020 году - 10%;

- доля оборота казахстанских Интернет-магазинов в общем обороте товаров и услуг, оплачиваемых электронно в 2017 году - 30 %, в 2020 году - 40% [24].

Однако в настоящее время реальность такова:

- в 2011 году объем электронной торговли составил около 260 миллионов долларов или 0,4% от общего рынка товаров и услуг (в США этот показатель составляет - 11%;

- при оплате через Интернет уровень отказов при оплате по платежным карточкам составляет от 37 до 48%;

- около 90% платёжных карт, которые есть у населения, по умолчанию закрыты для оплаты через Интернет.

В ближайшее время в Казахстане планируется осуществление ряда законодательных новаций:

1 Качественное изменение содержания деятельности коллекторских организаций. В настоящее время деятельность коллекторских организаций в Казахстане не регламентируется каким-либо специальным законодательным актом. В связи с этим необходимо принятие Закона РК «О коллекторской деятельности», в котором должна быть отражен зарубежный опыт. В мировой практике коллекторские организации выступают в роли посредника по урегулированию отношений кредитора и заемщика/должника, который предоставляет должнику варианты (опции) решения проблемы. Применительно к банковским заемщикам такими вариантами решения проблемы могут быть предложения по рефинансированию задолженности с различными опциями, в том числе прощение час-

ти долга. Кроме того, деятельность коллекторских организаций не ограничивается только вопросами банковских займов, а охватывает и другие виды долговых обязательств граждан (включая коммунальные услуги и микрокредиты).

2. Изменение классификации нарушений заемщиков, в частности, введение понятия «крайне незначительного нарушения». Речь идет о внесении поправок в Гражданский кодекс РК в части установления условий, при одновременном наличии которых нарушение обеспеченного залогом обязательства будет признано крайне незначительным и размер требований залогодержателя явно несоразмерен стоимости заложенного имущества. В качестве критерия можно установить, например, сумму неисполненного обязательства в процентах от стоимости заложенного имущества, определенной сторонами в договоре о залоге, и период просрочки исполнения обязательства, обеспеченного залогом.

3. Законодательный запрет на осуществление деятельности банков и их руководителей (юридических и физических лиц), приведшей к существенному ущербу от недобросовестных действий - в том числе, в части нарушения прав потребителей банковских услуг.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что, несмотря на постоянное совершенствование действующего законодательства, регулирующего банковскую деятельность в Республике Казахстан, услуги отечественного банковского сектора на порядок отстают от общемировых стандартов. Политика банков в области кредитования является довольно агрессивной и не всегда приносит банку ожидаемый результат, но чаще всего становится предметом споров и разногласий и причин обращений в Комитет по защите прав потребителей финансовых услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Intuit 2020 Report The future of financial services AR e defined Banking Experience Will Help Customers and Financial Institutions Thrive in a Connected World <http://http-download.intuit.com/>
2. Серова Е. Банки: измениться или умереть. Третьего не дано // E-xecutive.ru. 09.11.2012 <http://www.e-xecutive.ru/>
3. Международная конференция «Деньги будущего. Лучшие финансовые мобильные и интернет-сервисы. Итоги 2012 и тренды 2013» // Финансовая группа «Лайф» <http://www.lifesreda.com/>
4. Альбекова С.С. Формирование системы управления качеством банковских услуг: дисс.... к. э. н. Алматы, 2008.- 168 с.
5. Марасеева А. Ю. Клиентоориентированная модель обслуживания в банковском сервисе // Проблемы современной экономики, N 4 (36), 2010 <http://www.m-esopomy.ru/>
6. Редька С.И. Клиентоориентированность как главная составляющая современной инновационной стратегии коммерческого банка на рынке банковских услуг // Современные научные исследования и инновации. 2013. - № 8 <http://web.snauka.ru/>
7. Старенков М Ю. Компетентностные императивы клиентоориентированного развития сферы банковских услуг: Дисс. ... к.э.н. - Ростов-на-Дону, 2012.- 171 с.
8. Бодров А.А., Сенкус В.В. Концепция и технологии коммерческих банков в управлении взаимоотношениями с частными клиентами в сфере розничных банковских услуг
9. Фомич А.А. Проблемы и перспективы развития финансово-кредитной инфраструктуры Казахстана // Евразийский национальный университет им. Гумилева, 2012 <http://enu.kz/>
10. Отчет о результатах исследования предпринимателей-участников программы «Дорожная карта бизнеса 2020» и эффективности ее реализации в регионах // АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» - Алматы, декабрь 2012. - 17 с.
11. Исследование Анализ банковских услуг для малого бизнеса 20 января 2013 <http://uvision.kz/post/315327>.
12. Доступность банковского кредитования в Казахстане 2012 // Центр исследований Сандж, 2012 www.sange.kz/
13. Потребитель и его права: нужны справедливые правила игры. Интервью с Председателем Комитета по защите прав потребителей финансовых услуг Г. Займанбетовой // Сайт «Финграмота», <http://>

- www.fingramota.kz/about/
14. Владимирская В. Ипотека или кража // Мегapolis, [http:// www. megapolis. kz/](http://www.megapolis.kz/)
 15. Закон Республики Казахстан от 10 февраля 2011 года № 406-IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам ипотечного кредитования и защиты прав потребителей финансовых услуг и инвесторов» // ИС Параграф [http:// online. zakon. kz/](http://online.zakon.kz/)
 16. Донских А. Данияр Акишев: Законодательство скорректировано в целях повышения устойчивости финансового сектора и защиты прав потребителей финансовых услуг // ИА Pensia. kz, 27.03.2012 <http://pensia.kz/>
 17. Указ Президента Республики Казахстан от 29 декабря 2012 года № 458 О некоторых вопросах Национального Банка Республики Казахстан // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет» [http:// adilet.zan.kz/](http://adilet.zan.kz/)
 18. Иванов О.М., Данилин К.В. Банковские платежные агенты. - М., 2012. - 192 с.
 19. <http://baiterek.gov.kz/>
 20. Дайырбеков Р. Правовое регулирование оказания электронных государственных услуг в Казахстане <http://medialaw.asia/>
 21. Кубасова И.А. Законодательные условия Республики Казахстан в сфере информатизации и развития Интернет // Проект Global Internet Policy Initiative (GIPI) в Казахстане, [http:// old. internews. kz/](http://old.internews.kz/)
 22. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 21 апреля 2000 года N 146 «Об утверждении Правил обмена электронными документами при осуществлении платежей и переводов денег в Республике Казахстан» // [http:// adilet. zan. kz](http://adilet.zan.kz/)
 23. Правила осуществления электронной торговли в Республике Казахстан. Утверждены постановлением Правительства Республики Казахстан от 10.09.2007 N 786.
 24. Развитие электронной коммерции в Казахстане: барьеры и решения // Интернет Ассоциация Казахстана, 23 мая 2012, <http://www.iak.kz/>

УДК 347.73

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ ВКО И СПОСОБЫ ЕГО МИНИМИЗАЦИИ

Конопьянова Г.А., Дегтярева А.А.

Состояние мировой экономики и условия ее функционирования в настоящее время оцениваются как непостоянные и разнонаправленные. Еврозона находится на грани новой волны экономической рецессии. Китай, Россия и ряд других стран с формирующимся рынком демонстрируют замедление темпов экономического роста. Положение стран-экспортеров нефти усугубляется наблюдаемым с середины 2014 года снижением мировых цен на нефть. Кроме того, сохраняющаяся геополитическая неопределенность является еще одним фактором, способствующим ухудшению ситуации в глобальной экономике.

Таким образом, на развитие экономики Казахстана в 2015 году будут оказывать влияние неблагоприятные внешние

факторы, включая волатильность на мировых финансовых и товарных рынках и связанные с этим неустойчивые потоки капитала.

В современных условиях развития рыночной экономики, одной из наиболее серьезных проблем, с которыми сталкиваются БВУ, является риск не возврата выданных банком кредитов. Вследствие этого банки стремятся минимизировать этот риск с помощью различных способов обеспечения возврата банковских ссуд.

Для Казахстана проблема управления проблемными кредитами является чрезвычайно актуальной, так как показатели просроченной и сомнительной задолженности по кредитным портфелям отечественных банков превышают уровень аналогичных

показателей банков развитых стран.

В ходе реализации банком кредитной политики в части обеспечения возвратности кредита немаловажное значение имеет работа с проблемными кредитами.

Под проблемными кредитами понимаются кредиты, по которым после выдачи в срок и в полном объеме не выполняются обязательства со стороны заемщика или же стоимость обеспечения по кредиту значительно снизилась.

Управление проблемными кредитами - один из наиболее важных аспектов банковской практики. От правильности выбора метода работы с проблемными кредитами зависит не только успешность разрешения отдельной конфликтной ситуации, но и стабильность, и репутация самого банка [1].

В 2014 году было принято решение выделить из активов Национального фонда Республики Казахстан средства на поддержание экономики. При этом предназначенные 100 млрд. тенге на кредитование через банки субъектов малого и среднего бизнеса банками полностью были освоены. Кроме того, 250 млрд. тенге направлено на пополнение уставного капитала АО «Фонд про-

блемных кредитов» для работы с неработающими кредитами банков. Уровень кредитов с просрочкой свыше 90 дней в 2014 году снизился с 33% до 23,5% на 1 января 2015 года.

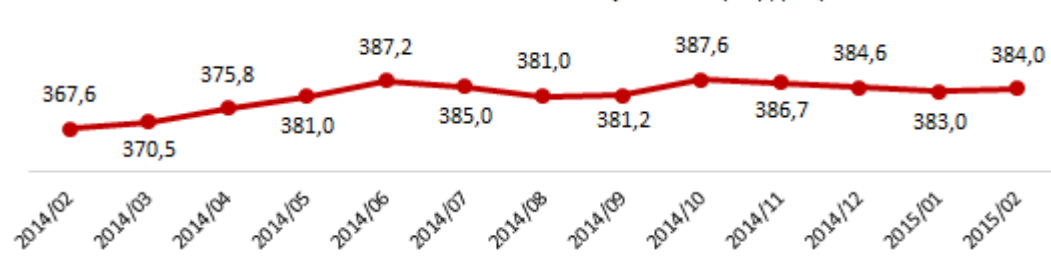
В 2014 году Национальным Банком были приняты меры по ограничению избыточного роста потребительского кредитования. В результате, темпы роста потребительского кредитования замедлились с 46,4% в 2013 году до 17,3% в 2014 году [2].

Наращение кредитных объемов в Восточно-Казахстанской области в феврале 2014 обеспечили корпоративные займы (плюс 6,3 миллиарда тенге) и кредиты малому бизнесу (плюс 1,6 миллиарда тенге). Всего ссудный портфель региона прирос до 384 миллиардов тенге.

В феврале 2015 года кредитные объемы выросли всего в 4 регионах. Один из них - Восточно-Казахстанская область: месячный прирост - 0,3%, до 384 миллиардов тенге. За год (с февраль 2014 по февраль 2015) прирост составил 4,5%.

Для сравнения, в среднем по РК кредитный портфель за тот же период вырос всего на 0,1%.

Объем займов БВУ. Восточно-Казахстанская область. Февраль 2015 (млрд. тг.)



Рост кредитного портфеля обеспечил бизнес. Корпоративные кредиты занимают в общем кредитном объеме региона 28,2%. За февраль их рост составил 6,3 миллиарда тенге (6,2%), до 108,3 миллиарда тенге.

Второй по приросту сектор - кредиты малому бизнесу. Февральский рост - 1,6 миллиарда тенге (2,2%), до 74,8 млрд. тг. (19,5% от портфеля). Несмотря на самую большую долю в общем кредитном объеме - 36,4% - потребительское кредитование уходит в минус. За февраль портфель просел на 3,2 миллиарда, до 139,6 млрд. тг.

Самый маленький вес в ссудном

портфеле у ипотеки. Всего 16% от портфеля, и вес продолжает падать (в январе было 17%). Портфель за месяц просел на 3,6 миллиарда, до 61,3 млрд. тг. В то же время, ипотека занимает в портфеле большую долю, чем в среднем по РК (всего 7,2%).

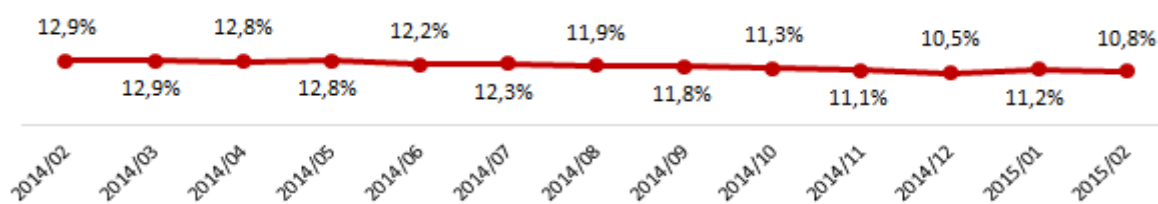
ВКО занимает 5 место по объемам кредитного портфеля. Доля просроченных займов в ссудном портфеле региона снизилась до 10,8%, против 12,9% в феврале 2014. Для сравнения, в среднем по РК, в феврале 2015 года вес просрочки в ссудном портфеле составил 12,3%, против 21,3% годом ранее.

Кредитный профиль региона. Февраль 2015 (млрд. тг.)						
	ВКО			Казахстан		
	2015/02	2015/01	2014/02	2015/02	2015/01	2014/02
Всего	384,0	383,0	367,6	12 080,8	12 166,0	12 069,4
Рост к итогу (%)		100,3%	104,5%		99,3%	100,1%
Рост к итогу		1,1	16,4		-85,2	11,4
Доля от РК	3,2%	3,1%	3,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Потребительские	139,6	142,8	127,7	2 527,9	2 551,5	2 302,5
Рост к итогу (%)		97,8%	109,4%		99,1%	109,8%
Рост к итогу		-3,2	11,9		-23,6	225,4
Доля от РК	5,5%	5,6%	5,5%	100,0%	100,0%	100,0%
Доля от портфеля	36,4%	37,3%	34,7%	20,9%	21,0%	19,1%
Малому бизнесу	74,8	73,3	62,6	1 800,6	1 787,4	1 370,7
Рост к итогу (%)		102,2%	119,6%		100,7%	131,4%
Рост к итогу		1,6	12,3		13,3	429,9
Доля от РК	4,2%	4,1%	4,6%	100,0%	100,0%	100,0%
Доля от портфеля	19,5%	19,1%	17,0%	14,9%	14,7%	11,4%
Ипотечные	61,3	65,0	66,1	868,0	916,6	910,6
Рост к итогу (%)		94,4%	92,8%		94,7%	95,3%
Рост к итогу		-3,6	-4,8		-48,6	-42,5
Доля от РК	7,1%	7,1%	7,3%	100,0%	100,0%	100,0%
Доля от портфеля	16,0%	17,0%	18,0%	7,2%	7,5%	7,5%
Прочие	108,3	101,9	111,3	6 884,2	6 910,5	7 485,6
Рост к итогу (%)		106,2%	97,3%		99,6%	92,0%
Рост к итогу		6,3	-3,0		-26,3	-601,4
Доля от РК	1,6%	1,5%	1,5%	100,0%	100,0%	100,0%
Доля от портфеля	28,2%	26,6%	30,3%	57,0%	56,8%	62,0%

Расчеты Ranking.kz на основе данных КС МНЭ РК

По объему работающих кредитов (ссудный портфель за вычетом просроченной задолженности) регион также на 5 мес-те (342,5 миллиарда тенге) [3].

Доля просроченной задолженности от ссудного портфеля



Появление проблемных кредитов как следствие реализации кредитного риска, как правило, происходит вне зависимости от внешних экономических условий.

Кризисные явления влияют лишь на вероятность появления проблемных кредитов и приводят к их росту. На современном этапе в развитых странах тенденция применения банками комплексных методик управления проблемными кредитами начинает принимать массовый характер.

В условиях нестабильной экономики банковские институты все большее значение придают управлению проблемными кредитами с целью минимизации рисков дефолта.

Активное развитие в мире получают децентрализованные подходы к работе с проблемными кредитами, а крупнейшие банковские системы мира используют их

для выкупа и управления проблемными кредитами.

Практически решение проблемы управления просроченной задолженностью во многом зависит от двух условий:

- во-первых, содержит ли кредитный договор положения, дающие банку право проверять бухгалтерскую и финансовую отчетность заемщика путем осуществления проверок непосредственно на предприятии, а также имеется ли возможность прекратить действие кредитного договора и обратиться взыскание на залог при наличии у банка обоснованных подозрений о неплатежеспособности заемщика;

- во-вторых, какими полномочиями наделен кредитный специалист банка, под постоянным контролем которого должен находиться каждый выданный кредит. Существует базовый набор индикаторов, ха-

рактически характеризующих появление некачественного, проблемного кредита. В отношении стратегии оздоровления кредитов не существует каких-либо универсальных правил, поскольку каждый проблемный кредит по своему уникален. Поэтому, на наш взгляд, представляет интерес рассмотреть и обобщить приемы, применяемые в современной банковской практике.

В настоящее время наиболее широко распространены следующие подходы:

1) в процессе контроля условий исполнения обязательств заемщиками, «тревожные» сигналы систематизируются по двум группам:

- имеющие признаки организованного (нефинансового) характера;
- экономического (финансового) характера.

Это позволяет выработать обоснованную и эффективную реакцию на них.

ванную и эффективную реакцию на них.

2) разрабатывается план мероприятий, который должен способствовать улучшению качества предоставленного кредита.

3) принимаются (выбираются) способы разрешения возможного конфликта между банком и клиентом по конкретному кредиту.

Ухудшение качества кредита необходимо выявлять на ранней стадии, когда в распоряжении банка еще имеется достаточно способов выправления ситуации. В кредитной политике должно быть четко определено, что банк будет делать с проблемными кредитами.

При рассмотрении кредита, проявляющего признаки проблемного, необходимо выяснить причины их возникновения.

Признаки возникновения «проблемных» кредитов

	Показатели реальных потерь	Показатели потенциальных потерь
Показатели утраты первичных источников	-наличие просроченных платежей по уплате основного долга и процентов; - банкротство заемщика	- несвоевременное или неполное предоставление информации заемщиком для проведения текущего мониторинга; - значительное ухудшение финансового состояния заемщика, влекущее невозможность погашения обязательств; - наличие информации о фактах неисполнения обязательств; - наличие информации об ухудшении финансового состояния субъектов, тесно связанных с заемщиком
Показатели утраты вторичных источников	- ухудшение степени защищенности кредита вторичными источниками обеспечения; - неплатежеспособность получателя или гаранта заемщика	- снижение стоимости обеспечения; - физическая утрата источника обеспечения по кредиту; - ухудшение финансового положения поручителей, гарантов

При выявлении кредита, проявляющего признаки проблемного, должен разрабатываться план действий банка, направленный на возврат кредита, который должен включать в себя ряд мероприятий, которые можно разделить на две основные группы:

1) Мероприятия по организационной, финансовой и иной помощи банка про-

блемному заемщику, способствующие преодолению кризиса и выполнению обязательств заемщика перед банком, в том числе:

- разработка программы изменения структуры задолженности (пересмотр графика платежей по возврату ссудной задолженности и выплате процентов, изменение форм кредитования и т.д.);

- работа с руководством заемщика по выявлению проблем и поиску их решений;

- назначение управляющих, консультантов и кураторов для работы с предприятием от имени банка;

- расширение кредита, выдача дополнительных ссуд, перевод долга с «просроченного» на текущий;

- увеличение собственного капитала компании за счет владельцев или других сторон;

- получение дополнительной документации и гарантий и др.

2) Мероприятия, непосредственной целью которых является возврат кредита в кратчайшие возможные сроки:

- реализация обеспечения;

- продажа долга заемщика третьей стороне;

- обращение к Гарантам и Поручителям;

- принятие мер правового характера;

- оформление документов о банкротстве и др.

Можно выделить четыре основных способа разрешения конфликта «заемщик - банк»:

- первое, что возможно предпринять в данной ситуации - это пересмотр условия действующего кредитного договора, например, изменение процентной ставки и сроков платежей. В пользу пересмотра условий соглашения могут свидетельствовать относительно положительная рентабельность предприятия заемщика, а также то, что он является постоянным клиентом банка;

- второй способ - расширение кредита, то есть выдача дополнительных средств. При этом статус долга изменяется с «просроченного» на «текущий». Тем самым банк признает, что трудности заемщика временны, а дальнейшее сотрудничество с ним - выгодно;

- третий способ, связанный с прерыванием действующего кредитного договора - это продажа части активов заемщика для погашения долга. Решение о продаже части активов должно приниматься клиентом добровольно, поскольку он отвечает перед

банком только залогом;

- четвертый способ, являющийся наиболее радикальным - ликвидация залога. При его реализации взаимоотношения между банком и клиентом, как правило, полностью прерываются.

Чтобы приведенные схемы действий с «проблемными» кредитами были успешно реализованы на практике, нужно наладить систему учета, анализа, а также управления кредитным риском.

Единственное условие, которое должно быть соблюдено банком - кредитором - это предварительное обращение со своим письменным требованием к основному должнику. Отказ последнего от его удовлетворения дает кредитору право обратиться непосредственно к поручителю. Важным является также положение о том, что поручительство прекращается по истечении указанного в договоре срока окончания поручительства. Если же договором такой срок не предусмотрен, он считается равным одному году со дня наступления срока исполнения должником основного обязательства [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные направления денежно-кредитной политики Республики Казахстан на 2015 год [Электронный ресурс] // информационный портал для учета бухгалтера . - URL: <http://www.uchet.kz/>
2. Стратегический план Национального Банка Республики Казахстан на 2014-2018 годы [Электронный ресурс] // сайт Национального банка РК. - URL: <http://nationalbank.kz>
3. Рэнкинги банков по кредитному портфелю [Электронный ресурс] // сайт проекта по мониторингу экономики Казахстана в формате рэнкингов. - URL: <http://www.ranking.kz>
4. Лисак Б.И. Финансовые рынки и банковский бизнес Методы организации работы с проблемными кредитами банков // Банки Казахстана - № 1-2013 г. [Электронный ресурс] // сайт Ассоциации банков РК. - URL: <http://www.kba.kz/>

УДК 336.71

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Байниязов М.Т., Кайгородцев А.А.

Система экономической безопасности коммерческого банка представляет собой организованную совокупность специальных органов, средств, методов и мероприятий, которые обеспечивают защищенность банка от внутренних и внешних угроз [1].

В связи с тем, что любой коммерческий банк представляют собой открытую систему, функционирующую в нестабильной, враждебной окружающей среде, система экономической безопасности банка имеет свои стратегии, цели, задачи, методы и средства их достижения, а также субъекты и объекты системы безопасности.

Систему экономической безопасности коммерческого банка можно представить в виде совокупности следующих эле-

ментов:

- цель системы;
- задачи системы;
- интересы коммерческого банка;
- приоритеты коммерческого банка;
- внешние и внутренние угрозы экономической безопасности коммерческого банка;
- пороговые индикаторы экономической безопасности;
- правовое обеспечение экономической безопасности;
- субъекты обеспечения экономической безопасности;
- объекты обеспечения экономической безопасности;
- методы обеспечения экономической безопасности (таблица 1).

Таблица 1- Схема системы экономической безопасности банка

Элементы системы	Характеристика элементов системы экономической безопасности коммерческого банка
Цель системы	Обеспечение надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования банка от внутренних и внешних угроз, при которой у менеджмента данного банка имеется возможность самостоятельно определять характер и формы операционной и иной деятельности, необходимой для обеспечения расширенного воспроизводства банковских услуг в объемах, способствующих эффективному функционированию и устойчивому развитию банка
Задачи системы	Обеспечение: <ul style="list-style-type: none"> - защиты коммерческой и иной тайны; - сохранности активов; - финансовой устойчивости коммерческого банка; - конкурентоспособности банка; - экономической эффективности коммерческого банка; - способности банка к саморазвитию и прогрессу.
Интересы коммерческого банка	1 Способность коммерческого банка функционировать в режиме расширенного воспроизводства.
	2 Приемлемый уровень благосостояния акционеров, менеджеров и персонала банка, а также возможность его повышения.
	3 Эффективное использование ресурсов банка.
	4 Финансовая устойчивость коммерческого банка.
	5 Повышение конкурентоспособности банка.
	6 Научно-техническое развитие коммерческого банка.

	7 Создание экономических и правовых условий, исключающих конфликты между акционерами, менеджерами, персоналом и другими стейкхолдерами.
	8 Создание экономических и правовых условий, исключающих недружественное поглощение банка.
Приоритеты коммерческого банка	1 Повышение конкурентоспособности и экономической эффективности банка. 2 Совершенствование корпоративной культуры.
Угрозы экономической безопасности	Внешние и внутренние факторы, влияющие на конкурентоспособность, экономическую эффективность и устойчивость развития коммерческого банка.
Факторы внешних угроз	1 Конкуренты.
	2 Коррупция.
	3 Криминальные структуры.
	4 Состояние экономики.
	5 Техногенные катастрофы и природные катаклизмы.
	6 Акционеры банка.
	7 Топ-менеджеры банка.
Факторы внутренних угроз	1 Экономическая служба и служба безопасности банка.
	2 Персонал.
	3 Группы корпоративного риска:
	- носители информации, содержащей коммерческую тайну;
	- лица, находящиеся в состоянии конфликта с банком;
	- лица, имеющие дорогостоящие хобби, увлекающиеся азартными играми или экстремальными видами спорта;
- нелояльные сотрудники банка.	
Пороговые индикаторы экономической безопасности	1 Показатели платежеспособности.
	2 Показатели финансовой устойчивости.
	3 Показатели деловой активности.
	4 Показатели экономической эффективности.
Правовое обеспечение экономической безопасности банка	1 Закон Республики Казахстан «О национальной безопасности в Республике Казахстан».
	2 Гражданский Кодекс Республики Казахстан.
	3 Закон Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности».
	4 Учредительный договор и устав банка.
	5 Внутренние документы банка.
Субъекты обеспечения экономической безопасности банка	1 Судебные и правоохранительные органы.
	2 Совет директоров.
	3 Исполнительный орган.
	4 Служба безопасности.
	5 Экономическая служба.
	6 Другие структурные подразделения предприятия, оказывающие влияние на результаты его производственно-финансовой деятельности.
Объекты обеспечения экономической безопасности банка	1 Финансы.
	2 Персонал.
	3 Информация.
	4 Активы.
	5 Бизнес-процессы.

	6 Репутация банка и т.п.
Составляющие системы экономической безопасности банка	1 Финансовая безопасность.
	2 Информационная безопасность.
	3 Социальная безопасность.
	4 Техническая безопасность.
Методы обеспечения	Разработка и реализация комплекса мероприятий, направленных на нейтрализацию угроз экономической безопасности банка.
Примечание - Составлено авторами на основе источников [2, 3, 4].	

На рисунке 1 показаны объекты системы экономической безопасности коммерческого банка.

Функционирование комплексной системы обеспечения экономической безопасности коммерческого банка осуществляется на основе следующих принципов [1, 3]:

1 Законность. Деятельность подразделений, отвечающих за экономическую безопасность коммерческого банка, должна осуществляться на основе действующего законодательства и внутренних нормативных материалов банка.

2 Экономическая целесообразность. Следует организовывать защиту лишь тех объектов и субъектов системы экономической безопасности банка, затраты на защиту которых меньше, чем потери от реализации угроз данным объектам.

3 Сочетание превентивных и реактивных мер. Превентивные меры - это меры предупредительного характера, позволяющие не допустить возникновение или реализацию угроз экономической безопасности коммерческого банка. Реактивные меры - меры, предпринимаемые службой безопасности банка в случае реального возникновения угроз для предотвращения или сведения к минимуму их негативных последствий.

4 Обоснованность. Меры и средства обеспечения экономической безопасности банка должны реализовываться на современном уровне развития науки и техники, обеспечивать заданный руководством банка уровень безопасности.

5 Комплексность. Нужно создать такую систему экономической безопасности, которая бы обеспечила защищенность банка, его активов, персонала, информации и

т.п. от всевозможных внутренних и внешних опасностей и угроз. В обеспечении экономической безопасности коммерческого банка должны принимать участие не только сотрудники его службы безопасности, а практически все работники банка.

6. Координация и взаимодействие. Для достижения поставленных задач необходимо постоянно согласовывать деятельность различных элементов системы экономической безопасности коммерческого банка и обеспечивать сочетание организационных, технических, экономических, юридических и других способов защиты от потенциальных и реально возникающих внутренних и внешних угроз. Все участники процесса обеспечения экономической безопасности банка должны взаимодействовать друг с другом, знать, кто за что отвечает и кто что делает. Принцип взаимодействия также предполагает установление тесных контактов и согласование действий работников и служб банка с правоохранительными органами и частными охранными предприятиями, которые способны могут содействовать в обеспечении экономической безопасности банка.

7. Непрерывность. Система экономической безопасности коммерческого банка должна быть построена таким образом, чтобы она постоянно защищала интересы финансового института в условиях риска и неопределенности окружающей среды.

8. Активность. Защищать интересы банка необходимо с достаточной степенью настойчивости, широко используя маневр силами и средствами обеспечения безопасности, нестандартные инструменты защиты финансового института от внутренних и внешних угроз.



Примечание - разработано на основе [5].

Рис. 1. Объекты экономической безопасности коммерческого банка

9. Плановость. Деятельность по обеспечению экономической безопасности банка следует осуществлять на основе единого замысла, изложенного в комплексной программе обеспечения экономической безопасности банка и в конкретных планах по отдельным направлениям обеспечения безопасности. Это позволяет каждому участнику процесса обеспечения экономической безопасности банка действовать логически последовательно, строго выполняя его функциональные обязанности.

10. Дифференцированность. Выбор мер, обеспечивающих преодоление угроз экономической безопасности банка должен осуществляться в зависимости от характера угрозы и степени тяжести ее последствий.

11. Подконтрольность. Система экономической безопасности должна быть подконтрольна акционерам и топ - менеджерам банка.

12. Компетентность. В результате преднамеренных действий злоумышленников, недобросовестной конкуренции, при-

ятия руководством коммерческого банка рискованных решений банку может быть нанесен существенный ущерб. В связи с этим обеспечением экономической безопасности банка должны заниматься профессионалы, хорошо знающие данную проблему и умеющие своевременно оценить обстановку и принять адекватное решение, нацеленное на предотвращение или сведение к минимуму возникающих внутренних и внешних угроз.

13. Сочетание гласности и конфиденциальности. Основные меры по обеспечению экономической безопасности коммерческого банка должны быть известны всем его сотрудникам. Это позволит своевременно выявлять и предотвращать потенциальные и реальные опасности и угрозы экономической безопасности. В то же время определенные способы, силы и средства обеспечения безопасности должны быть известны узкому кругу специалистов.

14. Совершенствование. Необходимо постоянно совершенствовать меры и сред-

ства защиты с учетом изменений в методах и средствах экономической разведки и промышленного шпионажа, отечественного и зарубежного опыта обеспечения экономической безопасности банков второго уровня.

Служба безопасности коммерческого банка должна выполнять следующие функции по обеспечению экономической безопасности банка:

- прогнозирование, предупреждение, выявление, устранение и сведение к минимуму опасностей и угроз персоналу и активам банка, способствующих нанесению финансового, материального и морального ущерба интересам финансового института;

- создание механизма оперативного реагирования на угрозы экономической безопасности банка;

- создание условий для возмещения или минимизации ущерба, наносимого банку неправомерными действиями юридических и физических лиц;

- организация взаимодействия с правоохранительными органами в деле предотвращения и пресечения правонарушений, направленных против экономических интересов банка.

При реализации мероприятий по обеспечению экономической безопасности банка используются следующие методы:

- технические - наблюдение, контроль, идентификация

- организационные - создание специализированных подразделений, режим безопасности, расследование, посты;

- информационные - анализ финансового состояния банка, сбор сведений о сотрудниках, аналитические материалы и учеты конфиденциального характера;

- финансовые - материальное стимулирование сотрудников банка, принимающих активное участие в обеспечении экономической безопасности банка;

- правовые - судебная защита законных прав и интересов банка;

- кадровые - подбор, расстановка и обучение персонала, обеспечивающего безопасность банка;

- интеллектуальные - патентование, ноу-хау и т.п. [6].

В результате проведенного авторами теоретического анализа системы экономи-

ческой безопасности коммерческого банка был сделан вывод о том, что служба безопасности и взаимодействующие с ней структурные подразделения банка должны, эффективно используя имеющиеся ресурсы, создать условия для достижения стратегических целей банка, своевременно обнаружить и свести к минимуму воздействие опасностей и угроз экономической безопасности банка в условиях конкуренции и риска.

В крупном коммерческом банке в состав системы обеспечения его экономической безопасности в качестве подсистем могут входить следующие структурные подразделения банка [6]:

1. Отдел экономической разведки - подразделение, в функции которого входит получение внешней информации, необходимой руководству банка для разработки управленческих решений по вопросам финансово-хозяйственной деятельности. Данное подразделение целесообразно создавать на базе службы маркетинга.

2. Отдел экономической контрразведки и внутренней безопасности банка выполняет следующие функции:

- противодействие внутренней коррупции, попыткам нанесения ущерба банку его работниками;

- проведение служебных расследований по фактам подлога, хищений и нанесения банку иного ущерба;

- противодействие угрозам со стороны криминальных структур;

- выявление среди сотрудников банка источников информации для криминальных структур и экономической разведки конкурентов;

- проверка лиц, устраивающихся на работу;

- профилактическая проверка лояльности сотрудников банка;

- обеспечение физической безопасности руководства банка и его персонала;

- предупреждение негативных процессов в трудовом коллективе банка, которые могут стать причиной чрезвычайных происшествий;

- обеспечение безопасности активов банка.

3. Информационно-аналитический отдел, производящий накопление, обобщение

и анализ информации по различным направлениям экономической безопасности банка с выявлением положительных и отрицательных тенденций процесса обеспечения экономической безопасности финансового института и разработка на этой основе рекомендаций руководству банка по развитию указанных тенденций или по их нейтрализации.

4. Отдел информационной безопасности выполняет следующие функции:

- защита сведений, составляющих коммерческую тайну;
- разработка и реализация режимных мероприятий по работе с конфиденциальной информацией;
- противодействие действиям экономической разведки конкурентов;
- обеспечение безопасности локальных компьютеров и внутренних компьютерных сетей банка;
- обеспечение безопасной работы в

Интернете и иных каналах связи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы. - М.: «ОСЬ - 89», 2003. -352 с.
2. Бородин И.А. Основы психологии корпоративной безопасности. - М., 2004.
3. Искендерова Ф.В., Кайгородцев А.А. Система корпоративной безопасности. Вопросы теории, методологии, практики: Монография. - Усть-Каменогорск, 2014.
4. Панкратьев В. Корпоративная безопасность. Видео-лекция [Электронный ресурс].- URL: <http://www.facebook.com/>
5. Кондрашов И.Н. Совершенствование системы управления экономической безопасностью коммерческих банков РК. Диссертация на соискание ученой степени доктора философии (PhD). - Алматы, 2014. - 166 с.
6. Драчев С. Основы корпоративной безопасности. - СПб.: «Полигон», 2000.

УДК 336.77

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF CONSUMER CREDIT IN KAZAKHSTAN

Khassenova N., Muratuly D.

With the development of market economy increases not only the role of a commercial bank, but also their number, the range of services, types of operations. The direction of consumer credit is very popular among both banks and consumers. Indeed, both sides are the winners - which is so difficult to achieve in real life. Buyer satisfied buying exactly what he wants at the moment, believing that «tomorrow's money - cheaper» (sometimes without taking into account the size of these «tomorrow's money»).

Banks often share the same effective interest rates on them which reach more than 60%! In economically developed countries, it is almost impossible to meet the rate of more than 20%. Three times earnings, compared with foreign analogues - this is a very tempted... Because now the site of almost any bank contains a link to a different degree visibility - «Giving consumer credits to customers!»

In recent years, commercial banks, before more willing to work with corporate clients are increasingly paying attention to retail customers. Virtually all of the top ten banks announced the creation of its own crediting programs to individuals.

On the availability of credit to the public in the sense of willingness of banks to give such credits are strongly influenced by two factors: that the banks have little «long» money, and that the giving out of a relatively «small»credits less advantageous than giving out large credits.

Therefore, the problem of the need of developing a system of consumer credit problems affect both macro and credit mechanism in individual banks in particular

Kazakhstan's entry into the market is largely due to the implementation of potential of the credit relationship. Therefore, one of the obligatory requirement for the formation of the market is a radical restructuring of attitude

to the money and credit. The main objective of the reform maximum reduction of centralized redistribution of financial resources and the transition to a predominantly horizontal movement of the financial market. Creating a financial market means a fundamental change in the role of credit institutions in the management of the economy and the role of credit in the system of economic relations.

Modern banks provide a wide range of services to clients, apply the latest technology banking operations, provide a high level of service. The main economic functions of banks – crediting, accomplishing for financing of consumption and investment objectives of businesses, organizations, individuals and government agencies. On how well the bank realizes their credit function, depends largely on the economic situation of the clients they serve. Realizing the function of lending, banks thus provide their liquidity, and hence the stability of the system of market relations

The introduction of various forms of property, which is characteristic of a market economy, requires the existence of a monetary and credit system in which banking services to the public would be offered to individuals and legal entities by various banks on a competitive basis. Paramount importance questions banking population, the most extensive of its layers. Foreign experience shows that the banks that provide various services to the public, make with it a wide range of banking operations, generally have an advantage over banks with a limited set of services.

In the implementation of these reforms the main role belongs to commercial banks. They are a key tool in the management of financial and credit relations between corporations and individuals. Implementation of the new Economic Rights and Duties generates the need for multiple banking services and operations base for the development of which the former economic system were absent.

Recently, as part of the further diversification of its activities in the practice of Kazakhstan's banks is increasingly being implemented consumer lending.

The development of consumer credit is closely related to the saturation wound goods, as well as the solvency of the middle strata of the population. With the increase in commodity circulation is increasing the amount of

credit, as demand for products generates a demand for credit. Therefore, consumer credit can be seen as a means to promote the demand for goods.

This is due to the growth of individuals' deposits in banks. The creation of the deposit guarantee system and the overall increasing welfare led to the large banks financial resources. Immediately, there is a question where to place these funds? First of all the attention of bankers turned toward consumer lending. There are five reasons for that:

- This is a sufficient large market, in which there is still enough room for everyone (according to preliminary estimates the potential market of the country is about billion dollars).

- This not enough politicized market. Individuals are not so deeply interested in the problem of occurrence of a particular bank in a particular financial-industrial group. Much more on them makes an impression of advertising promotion of the bank and the speed of processing the loan.

- Individual borrowers are willing to pay much higher interest rates than their corporate counterparts. Case in absolute amounts, which amount to about 150 thousand tenge.

- Step one percent per annum with this credit is the difference in monthly payments of 125 tenge, which is hardly felt by borrowers.

- The risk of consumer credit is lower than the corporate. This is achieved through a highly diversified credit portfolio and higher credit discipline of individuals.

- Consumer lending is beneficial not only to banks, but also to trade organizations, which are clients of the same banks.

The main problem relevant to consumer lending, follow from its main advantage - the small size of the consumer credit. For getting the credit portfolio, which is comparable with the corporate need to give consumer credits to several orders of greater than corporate. This makes very different demands on the work of the bank and its loan officers in terms of speed and technology.

If corporate credit can be compared with one unique work, then the consumer credit must be given by a series of mass, which requires radically change the principles of review and approval of credit applications. To automate the process it is necessary to

minimize the human factor.

Recent studies have shown that, consumer credit is often relates to the most profitable credits, which may give a bank. But banking services aimed at consumers, can also be one of the costly and risky banking services as well as the financial situation of individuals can change rapidly due to illness or job loss.

Currently, consumer credits offered to individual borrowers by different commercial banks. In this case, among the main factors influencing the choice of the form of the credit agreement and credit conditions may include macroeconomic factors (general economic and political stability, the level of official interest rate NB RK, inflation expectations of the population, the purchasing power of the tenge, its stability and development of the currency and stock markets, market conditions credit capital and so on.) and microeconomic factors operating at the level of the bank and its customer (the bank's competitiveness experienced by him and his client risks, creditworthiness of the customer, to ensure the quality of the credit, whether the customer is a regular customer of the bank, whether it has a permanent sources of income, etc.). These and many other factors are taken into account when developing its bank credit policies governing credit terms, the level of interest rates charged by other credit terms.

Conditions in each case differ only slightly from the above: the annual interest rates of 18-25% in tenge and mandatory deposit, with the exception of small credits for the purchase of consumer goods, which can serve as a guarantee of the product itself.

In general, such a comprehensive range of consumer credits looks unique: perhaps it is even hard to imagine whether the Kazakhs in a few years as many opportunities to purchase anything on credit. The situation suggests two things. Firstly, the credit boom - a clear sign of recovery in the economy and the emergence of the country is very big money. Secondly, it is better than any statistical evidence of financial and economic stability: if so many agencies doing business on the back of capital, ready to give long-term credits, both in hard currency and in tenge, which means that they trust the financial system and do not expect to receive any unexpected surprises.

All this is encouraging. However, we

are still dealing with the phenomenon: in a country with a very low-income developing dynamically the most expensive types of consumer credit. Most of the questions is the structure of demand, that is, the number of clients, which now Kazakh creditor focuses.

Indeed, many representatives of the domestic «middle class» with a monthly income of about 400-1000 dollars, would not refuse a credit for 3-5 years at a rate of 13000-20000 US dollars for the purchase of, for example, a car or a cheap apartment. However, despite the huge selection of proposals, only few banks offer such a credit on favorable terms.

Employees rating service «Express» was conducted a little experiment: in the car center MERCUR asked a credit to buy a car, explaining that the monthly income of the borrower is, say, \$ 800. It turned out with such income can only rely on credit for «VAZ», but does not implement MERCUR under such conditions the car «VAZ» - they are easily sold at retail. Credit program applies only to German cars. For example, you can buy a Volkswagen Passat \$ 25 000 US dollars, but that your monthly income should not be less than US \$ 1500-2000. In the end, of course, they found offers «VAZ» in installments. But it is difficult to call them profitable (except, perhaps, the bank offers «BTA» and one or two working with them companies). In most cases, or the interest rate is completely absurd - up to 42% per annum, or the period of calculation of the loan was too short - no more than 1 year.

A similar experiment with housing loans gave a similar picture. Relatively low-cost housing, which costs about 50-100 thousand dollars, almost no credits, except perhaps that the program of the same «Turan Alem» - «BTA-mortgage». With all the variety of offers auto and mortgage loans as long as «seek» the most affluent customers.

Head of estate agency Almaty Real Estate Zukhra Nazarova said most of today's mortgage project is focused on a narrow stratum of people with the highest incomes [1]. Assessing the Almaty market housing loans, Ms. Nazarova marks it «opacity and secrecy». In her opinion, this situation is caused by both lenders desire to protect themselves from unnecessary risks, as well as some features of

taxation. Banks, mortgage loans projects, according to Ms. Nazarova, often show such flexibility, as a result of which «even the wealthy people who can pay immediately, prefer to take an apartment on credit». It's bright enough description of the situation on the market.

However, this situation, as we see, is changing rapidly. By growing in recent months, the number of proposals out of the sector of the most expensive crediting, it can be considered about moving of the market in the direction of the gradual withdrawal of elitism. Studies in demand for household consumer goods, carried out by one of the banks showed that more than 55% of respondents are willing to buy on credit modern appliances - washing machines, refrigerators, TV sets. The same bank «Turan Alem», who undertook to develop the most «popular» niche of the market, said the rapidly growing demand for all consumer credit products focused on relatively small (1-10 thousand. US\$) amounts.«The market will grow, - says head of retail lending BTA SauleIsina. - All second-tier banks in Kazakhstan are moving from corporate to retail business. As the banking market is already saturated with corporate clients, we are increasingly turn to retail. In this regard, there is a recovery in the retail lending market. Now there is an intensive search for mechanisms of investment capital, so banks working with individuals, seek to expand their customer base. A major role in winning the sympathy of the population plays a competition between lenders, particularly among banks now there has been a downward trend in interest rates. The market adapts to the low purchasing power of the population, creating effective mechanisms for the redistribution of its private savings. The main obstacle that causes us in many cases to make unpopular for the client - is high risk [2, p. 24].

As you can see, despite the vast and rapidly growing of supply, in Kazakhstan there is a large untapped demand for consumer credits. In a number of supply and demand are not joined. Obviously, the market is just beginning to move to meet satisfaction of the existing demand. In this way, there are serious traps and pitfalls.

One of the main problems in obtaining credit - bank guarantees. Making any suffi-

ciently large credit, you will inevitably face the problem of collateral. They should be your home, car, jewelry, expensive household appliances. The problem is not so much that the value is not always equivalent to the cost of the required sum, that client can find, but in the fact that in case of default of some part of the amount he loses everything. If you take out a credit from a trading company that sells a product (car or apartment), the security of this product, then you are underpaid in period of, say, 15-20% of the total, again risk losing all purchase .

Neither company engaged in housing credit, do not issue a complete alienation of property acquired for an apartment or house until full payment of the loan. And since the housing loan - a phenomenon very extended in time, there is always the danger of any force majeure: bankruptcy, loan closing company. Although these moments are usually stipulated in the contract, the absence of full ownership rights to the payment of the whole amount of the loan is also fraught with the loss of all acquisitions and invested in it money. For example, in bankruptcy proceedings may begin selling the company's assets, and none of its credit agreements you are not a guarantee that the court make a decision in your favor.

Risks of banks are in non getting credit back, non-compliance value of the collateral loan volume, low stability of income in the country. By acknowledgement of the bankers, with significant growth in the volume of transactions with individuals they are concerned about the lack of credit history - documents reflecting the payment of a particular person on previous credits. Analysis of these data in the world is an essential feature of banks with individuals.

Another problem related to the presence of undeclared money in circulation, paid to employees of certain companies in the form of so-called «black cash». Wages are not recorded in the accounting documents, you can spend, but it can not be represented as a confirmation of your bank solvency. It is well known that the practice of paying wages employers «black cash» is not because of a good life: to conduct double-entry bookkeeping they are forced draconian progressive tax rates. With a salary of 10 thousand tenge income tax is about 1.5 thousand., And with a salary of 50

thousand. - Already about 14 thousand. If a citizen earns in a month of 500, 700, \$ 1,000, the tax deduction can reach half yield, and even more. That is why many employers use for this category of workers «gray» schemes double-entry bookkeeping. But these people with incomes of US \$ 500 and above - «zone of special attention» banks, it is for this category of citizens is calculated most consumer credits. No bank would not, for example, the provision of a mortgage loan to the person who presented the certificate of wages in the 100-150 US dollars, even if in reality he gets a «black cash».

Let us return to the question of why a country with a fairly low standard of living demand the most expensive types of consumer credit (i.e., the elite mortgage). Some analysts attribute this situation to the legalization of shadow capital by obtaining and repayment of the credit. Of course, it would be wrong to absolute that opinion. However, the general lack of development of consumer crediting in Kazakhstan, the imbalance of supply and demand, and in particular the closure of an elite segment of the market comes up against the question of why the market is so «picky». Why, in particular, housing loans, which in Kazakhstan is much more expensive and much shorter in duration, than in Russia, while not seeking to become a «democratic».

Realtors and bankers agree that the normal development of this segment in Kazakhstan objectively constrained by the same factors as the development of the banking capital - the lack of «long» cheap money and imperfection of legal regulation, including tax nuances. However, few openly talks about the internal situation in the market of housing loans. Meanwhile, it is characterized by an unprecedented revival. Only in Almaty today are built on credit scores mansions and luxury residential areas.

Based on some confidential assessment, we have built several schemes quite legitimate legalization of capital that can be used in the design of housing loans.

Here is one of such schemes. Making construction loan with equity participation - the credit is received - construction fulfilled - the credit is returned. Under the current legislation is not declared source of funds that went to the repayment of loan for housing construc-

tion with equity participation. Thus, the money that paid for credit legalized.

In general, «reverse side» of the credit market suggests that, despite the extensive offer, it is still «raw» in Kazakhstan, not fully structured and quite civilized. But we see how saturation goes, offer spreads and selection grows. There are whole real estate company specializing in the sale of only housing loans. Advertising pages on newspapers full of sorts of loans, mortgages, fin leasing. All of this suggests the presence of a lot of money in the market who need the reverse.

If we carefully analyze the situation in the domestic financial market, it becomes clear that the free niches in the banking market is not so much. Consumer credit remains, essentially undeveloped «niche», where rates of 18-25% bring considerable profit, and market, consisting of millions of consumers, carries enormous potential. This is maybe not the fastest, but quite reliable mechanism of capital turnover. Finally, another motive activation in Kazakhstan's credit market, some experts believe that it is the global financial trends. We are talking about the perceived bankers term dollar decline: they realize that by «hot» money must be disposed, causing them to run a profitable business, what in any case is lending 20-25% per year.

Kazakh consumer finance market for a few years behind Russia. There's the business began to grow in 1992-1993 in large metropolitan areas on the already familiar «elite» the way, and now a significant proportion of the population uses consumer credit not only in the centers, but also in the province. Strategy of Russian lenders initially based on extensive consumer research. In particular, after a series of monitoring in Moscow bank «Russian Standard» came to the conclusion that in Russia there are about forty million people whose income is between one hundred to thousands of dollars per month. Almost a quarter of the population is a huge market, through which bank capital in Russia has significantly increased opportunities for effective investment. And it is a market that today looks much more «democratic» than Kazakh as the structure of demand and the terms of the proposal.

Options of credits for private purposes look very democratic. In the Russian prov-

inces, as in Kazakh, revenues are low, but, say, in Russia it is possible to get a loan, even earning less than \$ 50 a month. Interest rates do not exceed 10-12% per annum, the maximum term - five years. True, the «ceiling» of the amount of the credit is low - only about \$ 250, but for the peasant and is serious money. Finally, mortgage and car loans in Russia are also more favorable conditions for the consumer and do not look as elitist as in Kazakhstan. Interest rate mortgages advertised in Moscow, do not exceed 15-16%, the credits can be issued even for 10 years.

Even a cursory glance is enough to understand that the Russian consumer credit market during its existence seriously close to world standards. But the question is: what prevents lenders if they are interested in expanding their benefits, today make their services more accessible? In domestic banks meet unambiguously risks on it. Limiting the loan repayment period, strict conditions on its collateral, higher than in Russia, interest rates, high income requirement of the client - all this is read as much as possible the desire of banks to protect themselves from losses in the non-return of borrowed money. In turn, it turns legal traps for customers.

The question is, what to do, here is just as relevant as it is complex. Obviously, the output is in a certain balance of policy of country and policy of banks. Need to improve the legal framework, especially the tax, in order to make loans more accessible to the masses of the population. It still need to think seriously about the stock market. Further saturation of the economy with money, while maintaining the current situation poses a threat to its overheating and even inflationary collapse [3].

Analysis of the practice of lending to individual customers in Kazakhstan led to a number of conclusions. First of all, the modern practice of lending by commercial banks has a different number of common features inherent in the initial stage of development of consumer lending in Kazakhstan. As a result of the relatively new practice of lending to individuals riddled with problems. The latter include:

- Deficiencies of the lending process;
- The use of cash in the issuance and re-

payment of the loan;

- Lack of economically viable interest rate policy;
- Problems of a legislative nature;
- A relatively narrow range of types of consumer loans.

Market analysis, in terms of income levels, purchasing power, provision of banking institutions in the regional aspect has shown that development lending costs in Kazakhstan is very acute. The banks bear the burden of the different risks: the risk of a sharp depreciation of the securities received as collateral loans, the death of the client's property as a result of natural disasters, etc., of fraud on the part of the borrower, with the retirement of the last permanent residence in an unknown direction, and his death transfer the debt to the relatives of the deceased, etc. Nevertheless, an important characteristic of the current state of the credit market is the ability to provide greater repayment of consumer loans, rather than loans to businesses and organizations.

Research has shown that modern Kazakhstan practice of lending to individuals for consumer needs to be improved both in terms of the expansion of credit facilities and differentiation conditions for granting loans.

From our perspective, it is necessary to develop a comprehensive banking services to the population, providing a wide range of the latest banking products and services, increasing revenues, forming the resource base of the bank, to expand credit relations with the public. Macroeconomic stabilization in general and to overcome inflation, in particular, will also allow the public greater use of bank loans to solve vital problems. All this points to the need for further development and improvement of credit bonds of commercial banks, with a population-based study of domestic and foreign experience.

REFERENCES

1. Назарова З. Недвижимость для людей с высокими доходами. www.expert.ru, 2007.
2. Исина С. Переход от корпоративного кредитования к розничному // Мир финансов, №11, 2006.
3. www.dn.kz, 2007

УДК 331.2

ПРОБЛЕМЫ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Кинашева Ж.Б., Мамырбекова Д.С.

Стратегическая цель развития экономики региона в настоящих условиях связана с формированием конкурентоспособного индустриального комплекса, основанного на высоких технологиях. Преодоление барьеров при переходе от сырьевой экономики к постиндустриальной возможно при модернизации производственного сектора, формировании прогрессивной его структуры. Именно поэтому на сегодняшний момент одной из наиболее актуальных является проблема модернизации экономики региона, поскольку приверженность к ее решению может быть одним из факторов поступательного развития промышленного производства, обеспечивающего конкурентоспособность экономики и области, и Республики в целом. При этом среди первоочередных задач должна быть поддержка не только в экспортоориентированных отраслях металлургической промышленности, но и в модернизации промышленной структуры, ее диверсификации. Успешному решению данной проблемы может способствовать взвешенный подход к выбору направлений и механизма индустриальной политики, способствующий процессам структурной трансформации и модернизации производства. Эффективность государственной политики может быть обеспечена использованием результатов исследования тенденций развития мировой финансовой и производственной системы, изучением их влияния на экономику, в том числе на сдвиги в структуре промышленности. В этих условиях господдержка будет необходима как финансовой, так и производственной системе в виде дополнительных вложений в технологическое развитие обрабатывающей промышленности и в ее структурную модернизацию [1].

Эффективность предпринимательской деятельности в промышленности и конкурентоспособность продукции определяются уровнем развития корпоративной науки, технологического прогресса, состоянием инновационной активности пред-

приятий. Косвенное влияние оказывают уровень подготовки научных и технических кадров, объемы и эффективность финансирования НИОКР, институциональные факторы и многое другое. Все это напрямую определяет темпы и качество экономического роста. При этом сырьевой сектор и его предприятия в современных условиях по-прежнему будут оставаться экономической основой для развития экономики.

Дальнейшее развитие производительных сил Восточно-Казахстанской области выдвигает ряд проблем. Во-первых, быстрые темпы наращивания мощностей по переработке рудного сырья требуют расширения сырьевой базы цветной металлургии. Рудное сырье цветной металлургии, особенно медные и свинцовые концентраты, не отличаются высокой транспортабельностью. Поэтому основной приток капиталовложений в цветную металлургию должен быть направлен на расширение действующих рудников, строительство обогатительных фабрик и новых рудников.

Во-вторых, снижение в эксплуатируемых рудах среднего содержания полезных элементов требует совершенствования технологического процесса (из руд извлекается всего 2-3 процента полезных элементов и 97-98 процентов идет на отвал). Использование шлаков дает возможность увеличить производство такого строительного материала, как силикат.

В-третьих, на базе использования отходов металлургического производства, в целях комплексного использования руд сырья целесообразно организовывать химическое производство. Руды цветных металлов ВКО отличаются высоким содержанием серы, что создает возможность для ввода мощностей по производству серной кислоты в металлургических предприятиях. Решение этой проблемы обусловит развитие химической промышленности в регионе на базе ее кооперирования с цветной металлургией.

В-четвертых, развитие цветной металлургии и химической промышленности, являющихся энергоемкими отраслями, выдвигает проблему укрепления энергетической базы. Сегодня дефицит электроэнергии составляет около 800 млн. кВт час, который если не будут введены дополнительные мощности будет возрастать пропорционально росту экономики региона.

В-пятых, с учетом темпов развития материальной сферы производства необходимо научно обосновать количественные и качественные параметры развития производственной и социальной инфраструктуры.

Наряду с интенсивным развитием промышленности в Восточно - Казахстанской области и ее стабильным ростом, имеющиеся позитивные тенденции в развитии экономики региона не привели к существенным сдвигам в ее структуре, которая по-прежнему имеет сырьевую ориентированность. В цветной металлургии практически отсутствуют четвертые и пятые переделы, которым характерна высокая добавленная стоимость. Производимая продукция имеет достаточно высокую энергоемкость и относительно низкую конкурентоспособность. Действующие предприятия имеют относительно низкий уровень диверсификации, который наглядно подтвердился во время обострения мирового финансового кризиса.

В результате проведенного анализа и оценки состояния промышленности в Восточно-Казахстанской области выявлен ряд нерешенных проблем:

1) низкая конкурентоспособность продукции обрабатывающего сектора это, прежде всего, связано с низким технологическим уровнем предприятий, высоким физическим износом и моральным устареванием оборудования;

2) нехватка профессиональных кадров, которые бы отвечали требованиям современного технологического уклада, и как следствие привлечение иностранных специалистов;

3) низкий уровень инновационной активности отечественных предприятий: недостаточность средств у предприятий на технологическую модернизацию и создание новых видов продукции, низкий уро-

вень инвестиций в высокотехнологичные отрасли;

4) нехватка оборотных средств и недоступность длинных кредитов с низкой процентной ставкой;

5) неполное использование имеющихся производственных мощностей. Загруженность предприятий региона составляет 45-60% от производственных мощностей, вместе с тем продукция аналогичная продукции производимой предприятиями региона импортируется в Республику Казахстан из ближнего и дальнего зарубежья;

6) относительно высокая энергоемкость производства;

7) низкая доля в производстве продукции наукоемких, высокотехнологических изделий с высокой добавленной стоимостью;

8) незащищенность внутреннего рынка от недобросовестного импорта (преимущественно в отраслях легкой и пищевой промышленности);

9) несовершенство нормативных правовых актов в сфере государственных закупок (оплата за поставленную продукцию зачастую 60-90 дней после поставки);

10) недостаточный уровень развития вспомогательных отраслей экономики (производственной и социальной инфраструктуры).

Особого внимания заслуживают экологические проблемы развития промышленности в Восточно-Казахстанской области. Состояние окружающей среды в области остается неудовлетворительным, и основным фактором, оказывающим отрицательное влияние на здоровье населения, является загрязнение воздуха, почвы и воды. Интенсивное развитие промышленности в регионе влечет за собой целый спектр экологических проблем. Число источников загрязнения увеличивается в среднем на 14 процентов ежегодно. Объем образуемых загрязняющих веществ превысил 1,5 млн. тонн в год. Значительное количество загрязняющих веществ продолжает оказывать отрицательное воздействие на воздух, водные и земельные ресурсы, хотя достигнуто улавливание и обезвреживание их на уровне 89,5%. Объем загрязненных вод в общем объеме сточных вод составляет 34%.

Восточно-Казахстанская область относится к одной из наиболее водообеспеченных областей Казахстана. В то же время за счет влияния горнодобывающего комплекса наблюдается высокое загрязнение водных объектов (реки Брекса, Глубочанка, Красноярка) тяжелыми металлами. Основным фактором, влияющим на состояние поверхностных и подземных вод, являются исторические загрязнения (отвалы горных пород, хвостохранилища, накопители промышленных отходов).

Факторами, влияющими на качество атмосферного воздуха в области, являются выбросы промышленных предприятий и растущее количество выбросов от передвижных источников. Также территория области была подвержена воздействию последствий от испытаний Семипалатинского ядерного полигона. Более 80 процентов всех выбросов в атмосферу по области приходится на города Усть-Каменогорск, Семей, Зыряновск, Риддер. Превышение предельно допустимых концентраций в г. Усть-Каменогорск наблюдается по диоксиду азота, фенолу, формальдегиду, диоксиду серы, пыли.

Цветная металлургия относится к числу отраслей с наибольшим выходом промышленных отходов на единицу продукции. Это связано с тем, что при начальном проектировании и строительстве значительной части ныне действующих предприятий цветной металлургии не учитывались требования рационального природопользования и снижения негативного воздействия производственной деятельности на среду обитания.

Отходы – это остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, химических соединений, образовавшихся при производстве продукции или выполнении работ и утратившие полностью или частично исходные свойства.

В современных экономических условиях определенную угрозу здоровью человека и окружающей среде представляет категория бесхозных накопительных производственных отходов, которые остаются без хозяина либо в результате смены владельца предприятия, либо в результате ликвидации организации.

Большую угрозу для окружающей

среды и здоровья человека представляют токсичные отходы, которые могут содержать токсичные и вредные вещества, в десятки и сотни раз превышающие допустимые нормы [2]. В настоящее время в связи с отсутствием надлежащей системы учета и контроля промышленных отходов не представляется возможным определить общие объемы образования отходов как по видам, так и по валу. Тем не менее, приведенные ниже данные, имеющиеся в официальных источниках, не только дают определенную общую картину сложившейся ситуации по промышленным отходам в республике и регионе, но и усиливают необходимость решения проблемы их утилизации.

По данным Министерства чрезвычайных ситуаций, в Республике ежегодно образуется порядка 85 млн. тонн токсичных отходов, из которых 63% приходится на долю цветной металлургии.

Так, на предприятиях Восточно-Казахстанской области ежегодно образуется порядка 40-46 млн. тонн промышленных отходов. С учетом исторического развития, на территории области таких отходов скопилось около 1,5 млрд. тонн. Наибольшее их количество находится в Шемонаихинском, Зыряновском, Глубоковском районах, городах Риддер, Семей, Усть-Каменогорск. Также ежегодно образуется порядка 400 тыс. тонн твердо-бытовых отходов. Процент утилизации отходов – 34 процента. В области насчитывается 9 хвостохранилищ. Принимаемые меры пока не приближают регион к стандартам развитых стран.

Положение области усугубляется тем, что предприятия обезвреживают лишь незначительную часть отходов, а основная часть, состоящая из отходов горно-обогатительного комплекса и металлургических производств, направляется в места организованного складирования.

Из вышеизложенного следует, что если вопросы переработки отходов для предприятий представляют интерес с технологической точки зрения, то в целом для области, решение вопроса имеет актуальность прежде всего с точки зрения обеспечения экологической безопасности региона.

Устойчивый рост объемов получае-

мых отходов значительно ухудшает технико-экономические показатели предприятий, при этом усиливается влияние воздействия и на человека. Данные, приведенные на рисунке 6, показывают, что негативное влияние выхода твердых отходов на человека в республике достаточно высоко. Негативные последствия накопленных промышленных отходов на конечные технико-экономические показатели предприятия связаны с тем, что отходами теряется более трети цветных, редких, редкоземельных,

стратегических и благородных металлов, добываемых с рудами [3].

Если учесть, что проблема повышения использования отходов производства заключается не только в их негативном влиянии на окружающую среду, но и в их потенциальной ценности как возможного сырья, то вполне можно утверждать об использовании их в качестве стратегического сырья получения металлов. Данные, приведенные на рис. 1, подтверждают высказанное мнение.

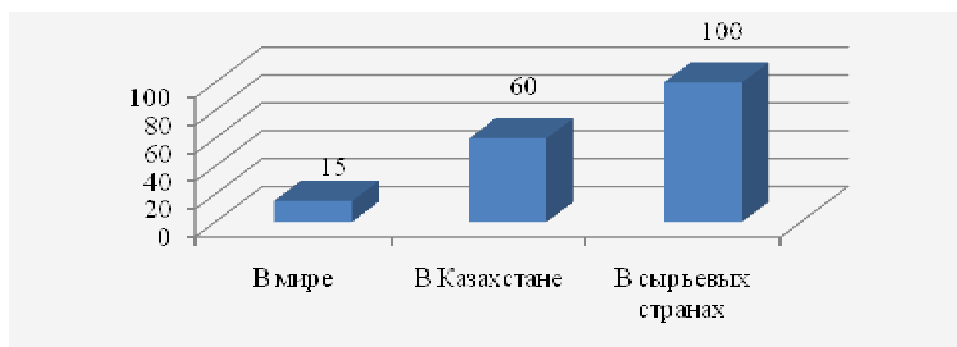


Рис. 1. Выход твердых отходов, т/чел. в год

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что основная причина отрицательного воздействия на окружающую среду и жизнедеятельность человека состоит не столько в росте производства, сколько в отсутствии комплексной переработки полезных ископаемых, а также утилизации больших объемов как накопленных промпродуктов, оборотных материалов и отходов, так и накапливаемых на территориях предприятий текущих отходов.

Существующие способы переработки промышленных некондиционных промпродуктов, отходов и шлаков, привязанные к основным технологическим схемам, уже стали затруднительными и малоэффективными. Снизилась комплексность использования сырья, произошел спад извлечения даже базовых металлов. Кроме того, нарушение горизонтальных связей между предприятиями, связанное, прежде всего, с изменением форм собственности, привело к значительному накоплению объемов промпродуктов, оборотных материалов непосредственно на территориях заводов, нанося значительный ущерб окружающей среде и жизнедеятельности человека.

Необходимо осуществлять вложение значительных инвестиций для создания замкнутых технологических циклов с комплексным использованием сырья и отходов, позволяющих производить конкурентоспособную продукцию, утилизировать ценные компоненты и одновременно уменьшить нагрузку на окружающую среду. К примеру, затраты на экологические нужды в передовых странах (США, Япония и других) составляют 10-12% ВВП, а в Республике Казахстан – менее 1% (0,78% от величины валового регионального продукта и примерно 2% от всего объема инвестиций в нефинансовые активы).

Без экологической безопасности интенсивное освоение месторождений полезных ископаемых существенно снижает устойчивость развития экономики региона, и национальной экономики в целом [4].

Большинство отечественных исследований и разработок слабо ориентированы на реальные рыночные требования и условия и не выдерживают конкуренции с импортными наукоемкими продуктами и услугами. Отсутствует порядок внедрения в производство готовых научных разработок.

В настоящее время небольшая доля научных разработок находит коммерческое применение. Большинство казахстанских разработчиков и компаний сталкиваются с проблемой отсутствия специальных услуг на стадиях опытно-конструкторских работ и освоения производства, что тормозит процесс внедрения технологий.

Таким образом, на основе оценки и анализа индустриально-инновационного развития региона выявлен ряд нерешенных проблем. В экономике Восточно-Казахстанской области есть отрасли, потенциально конкурентоспособные как на внутреннем, так и на мировых рынках. Реализации конкурентных преимуществ этих секторов (наличие незагруженных технологически эффективных мощностей, квалифицированных кадров, научно-технических заделов и т.п.) препятствует как несовершенство и неразвитость рыночных механизмов и институтов, так и сложившиеся к настоящему времени условия развития в этих секторах, неблагоприятные для экспансии производства, модернизации производственной базы и повышения эффективности. В связи с этим, необходима более активная государственная политика, на-

правленная на повышение конкурентоспособности продукции, выпускаемой местными компаниями, внедрение новых возобновляемых альтернативных источников энергии, а также устранение внешних эффектов, так называемых отрицательных экстерналий. Кроме этого, необходимы более лояльные условия в поддержке инвестиционных проектов, особенно инновационных. Особое значение приобретает развитие индустриальных зон.

ЛИТЕРАТУРА

1. Материалы Департамента статистики Восточно-Казахстанской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.shygys.stat.kz>
2. Ласкорин Б.Н., Громов Б.В., Цыганков А.П. Безотходная технология в промышленности. – М., 1986.
3. Муканов Д. Индустриально - инновационное развитие ГМК / Промышленность Казахстана. - 2010. - №9. - С. 37-39.
4. Концепция экологической безопасности РК на 2004-2015 годы. Одобрено Указом Президента РК от 3 декабря 2003 № 1241 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://eco.gov.kz>

УДК 338.47

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Клиновицкая Т.Г.

Денежная система любой страны, конвертируемость национальной валюты играет очень важную роль в развитии финансовой системы и экономики в целом. Национальная валютная система базируется на национальной валюте, развитие которой отражается на финансовой деятельности страны, что, в свою очередь, влияет на уровень развития производства и уровень жизни людей.

Актуальность темы состоит в том, что одним из важнейших элементов успешного проведения как внутренней, так и внешней экономической политики государства является валютное регулирование внутри государства. Для грамотного осуществления валютной политики необходи-

мо устанавливать нормы права, которые будут регулировать валютное взаимоотношение на внутреннем валютном рынке [1, с. 7].

Целью данной работы является исследование валютной политики Национального Банка Республики Казахстан и основных ее направлений.

Валютная политика - это совокупность всех мероприятий, проводимых государством и Национальным банком в сфере валютных отношений и денежного обращения, с конечной целью воздействия на экономику страны и покупательную силу национальной валюты.

Необходимо разработать наиболее приемлемый график добычи нефти и газа

на долгосрочную перспективу с учетом вовлечения новых месторождений нефти в эксплуатацию на основе проведения исследований. В дальнейшем в условиях высоких мировых цен на нефть и притока в страну большого объема иностранного капитала необходимо ужесточение как фискальной, так и денежно-кредитной политики.

Валютная политика - не цель, а средство проведения экономических реформ, которые определены в стратегии «Казахстан-2050» - Новый политический курс для нового Казахстана в быстро меняющихся исторических условиях [3, с. 10].

В экономической политике РК выделяют следующие виды валютной политики:

- структурную – совокупность долгосрочных мероприятий, направленных на осуществление структурных изменений в валютной системе;

- текущую совокупность краткосрочных мер, используемых в повседневном оперативном регулировании валютного курса, валютных операций и деятельности валютного рынка;

- дисконтную – включает в себя изменение учетной ставки Национального банка, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса. Для осуществления данного вида валютной политики банки воздействуют на: движение краткосрочных капиталов; динамику внутренних кредитов; динамику денежной массы; движение цен; размер совокупного платежного спроса;

- девизную – метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи государственными органами иностранной валюты (девизов). В целях повышения курса национальной валюты Национальный банк продает, а для снижения – скупает иностранную валюту. Девизная политика осуществляется путем валютных интервенций, то есть вмешательства Национального банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс иностранной валюты путем купли-продажи иностранной валюты;

- двойной валютный рынок – форма валютной политики, занимающая промежуточное место между режимами фиксированных и плавающих валютных курсов.

Сущность в том, что валютный рынок делится на две части: по коммерческим операциями и услугам применяется официальный валютный курс, заниженный фиксированный курс по коммерческим сделкам используется для стимулирования экспорта товаров и услуг и выравнивания платежного баланса; по финансовым – рыночный. Двойной валютный рынок обеспечивает некоторую экономию валютных резервов, так как уменьшается потребность в валютных интервенциях.

Валютная политика направлена на:

- обеспечение валютного контроля;
- регламентацию международных расчетов;

- хронологию формирования валютной политики РК;

- на поддержание стабильности курса национальной валюты.

Наиболее эффективным методом проведения валютной политики является политика девизов, когда государство оказывает воздействие на курс национальной валюты путем купли и продажи иностранных валют. Она проявляется в различных формах:

- валютные интервенции;

- девальвации;

- инфляции.

Важнейшим инструментом валютной политики государств являются валютные интервенции – операции центральных банков на валютных рынках по купле-продаже национальной денежной единицы против ведущих иностранных валют. Цель валютных интервенций – изменение уровня соответствующего валютного курса, баланса активов и пассивов по разным валютам или ожиданий участников [4, с. 19].

Произошло общее замедление экономического роста в мире и рост геополитической нестабильности в связи с событиями вокруг Украины. За 2014 год внешнеторговый оборот Республики Казахстан сократился на 8,3% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Экспорт товаров сократился на 4,9% из-за падения мировых цен на нефть и основные металлы, сокращения физических объемов экспорта нефти, угля, ферросплавов, меди и алюминия. Импорт товаров сократился на 14,5% за счет сокращения импорта машин и обо-

рудования, химической продукции и продовольственных товаров. Девальвацию, как и любой другой экономической процесс, нельзя рассматривать только с одной стороны, как это чаще всего происходит.

К снижению курса национальной валюты прибегают правительства разных стран в целях уменьшения дефицита платежного баланса и повышения конкурентоспособности своих экономик. Этот процесс естественен и логичен, особенно если учесть те условия, в которые мировой экономический кризис поставил все государства. Только подумайте, Казахстан, просто ничего не предпринимая, оказывает "поддержку" экспорту из соседних государств, где девальвация уже произошла или происходит сейчас.

На примере России это отчетливо видно - рубль по отношению к тенге дешевеет, а, следовательно, постепенно становятся ниже цены на товары российского производства. А в этом случае спрос на них будет расти в ущерб местной продукции, у предпринимателей сократится выручка, упадут темпы и объемы производства.

При инфляции происходит обесценивание денег, снижается покупательная способность населения. К основным причинам возникновения инфляции относятся такие факторы:

- сокращение валового внутреннего продукта (ВВП) при неизменном объеме денежной массы в обращении;
- рост государственных расходов за счет эмиссии;
- чрезмерное расширение объемов кредитования компаний и частных лиц [4, с. 27].

Проводимая той или иной страной валютная политика оказывает воздействие на соотношение цен в национальной валюте на товары, реализуемые на внешних и внутренних рынках страны. В свою очередь, элементы и формы ее возникают на фоне таких факторов, как: эволюция мирового хозяйства, экономическое положение страны и расстановка сил на мировой арене.

Экономическая природа валютной политики страны понимается в историческом аспекте, поскольку приоритетными становятся те или иные конкурентные за-

дачи, как валютные ограничения, либерализация валютных операций, предотвращение валютного кризиса и обеспечение валютной стабилизации. Анализ действия валютной политики с момента введения национальной валюты показывает, что, во-первых, в настоящее время в РК существует валютный рынок, который сформирован следующими функционирующими структурами: межбанковская валютная биржа с регулярными торгами, сеть уполномоченных банков, обменные пункты по всей Республике. Во-вторых, наблюдается тенденция того, что многочисленные обменные пункты купли-продажи валюты осуществляют ради получения прибыли от колебаний валютного курса.

Факторы, определяющие валютный курс: состояние платежного баланса; уровень процентных ставок; темпы инфляции; бюджетный дефицит; краткосрочные валютные операции; степень использования валюты в международных расчетах; скорость международных платежей; величина спреда между уровнями доходности по государственным долговым инструментам; экономическая ситуация; политические ожидания.

В целях недопущения дальнейшего "перегрева" экономики и повышения макроэкономической устойчивости в долгосрочной перспективе возникает необходимость принятия комплекса мер, которые указаны в стратегии «Казахстан -2050» [3, с. 12].

В области денежно-кредитной политики необходимо повысить контроль за ростом денежных агрегатов, а также повышать эффективность воздействия на денежный рынок посредством изменения процентных ставок. Политика развития финансового сектора должна быть направлена на дальнейшее развитие рынка ценных бумаг с тем, чтобы временно свободные денежные средства населения превращать в источники инвестиций. Кроме того, необходимо предпринимать меры по сдерживанию чрезмерных темпов роста внешнего заимствования банков второго уровня.

Обобщая результаты проведенного анализа, следует отметить, что комплекс мер по обеспечению устойчивости национальной валюты, включающий институ-

циональный и экономический механизмы, позволит создать прочный фундамент экономической безопасности.

Тенденция к возрастанию роли валютной сферы в отношениях участников международного обмена прослеживается на всех этапах эволюции мировой валютной системы, начиная с золотого стандарта. Чем глубже вовлечено национальное хозяйство в систему мировых хозяйственных связей, тем сильнее стремление национальных органов регулирования оградить экономику от неблагоприятных на данном этапе внешних воздействий.

Это противоречие предопределило эволюцию валютного механизма каждой страны, начиная с периода золотого стандарта и по настоящее время.

Изменение уровня обменного курса по-разному воздействуют на секторы и отрасли экономики. Важное значение они имеют, прежде всего, для предприятий, которые включены в систему экспортно-импортных операций. Здесь действует непреложное правило: при падении курса национальной валюты по отношению к валютам других стран в выигрыше остаются экспортеры, а при повышении курса выигрывают импортеры. Поэтому производители крайне заинтересованы в стабильном и предсказуемом изменении валютного курса, которое может стать основой планирования их коммерческой деятельности. Следовательно, контроль за изменениями курса и его регулирование - одна из важных целей экономической политики государства.

Повышая учетную ставку, Национальный банк прямо воздействует на об-

менный курс национальной валюты в сторону повышения. Национальный банк продает валюту своей страны на внешних валютных рынках: продажа способствует снижению обменного курса, а покупка - повышению.

Девальвация направлена на снижение курса своей валюты, а ревальвация на его повышение, о котором объявляет законодательный орган страны. Как и во всех сферах экономических отношений, в сфере валютного регулирования государство вынуждено маневрировать между либерализмом и разного рода ограничениями [5, с. 35].

В настоящее время принимаются Основные направления денежно-кредитной политики на 2015–2018 годы, а также Совместное заявление Правительства и Национального Банка об основных направлениях экономической и социальной политики на 2015 год. Национальный банк Казахстана планирует удержать инфляцию в 2015 году в коридоре 5-8%, в 2016-2018 годы - 5-7%.

Таким образом, основной целью денежно-кредитной политики в Казахстане является обеспечение стабильности цен, что предполагает удержание годовой инфляции в коридоре 6-8%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия «Казахстан-2050» - Новый политический курс для нового Казахстана в быстро меняющихся исторических условиях.
2. Исаков И. Финансовые рынки и посредники Сборник лекций.- Алматы: Каз ГАУ им.Т. Рыскулова, 2011.

УДК 336.743

ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ КАК ПУТЬ УКРЕПЛЕНИЯ ТЕНГЕ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

Кульджибаев О.М., Мадиярова Э.С.

В настоящее время тенге по-прежнему не является конвертируемой валютой, он относится к 4 КВ (частично конвертируемой валюта), т.е. имеются валютные ограничения при обмене тенге на ин-

валюты.

Валютные ограничения в Казахстане закреплены валютным законодательством:

- законом РК от 24 декабря 1996 г. "О валютном регулировании";

- правилами проведения валютных операций в РК;

- инструкцией о порядке обязательной продажи предприятиями, объединениями, организациями 50% валютной выручки от экспорта товаров (работ, услуг) через уполномоченные банки казахстанской международной валютной биржи.

Так, Законом "О валютном регулировании" определяются принципы и порядок осуществления валютных операций на территории Казахстана, права и обязанности субъектов валютных операций, ответственность за нарушения валютного законодательства. Проведение валютных операций может быть ограничено в случае возникновения чрезвычайных ситуаций. Ограничения также могут быть на валюту платежа экспортных операций резидентов, и предусмотрена обязательная продажа экспортной выручки.

Факторы, способствующие понижению курса тенге:

- 1) низкий спрос на тенге;
- 2) отрицательное сальдо платежного баланса;
- 3) дефицит госбюджета;
- 4) отсутствие доверия к национальной валюте, вызванное тяжелым экономическим кризисом, постоянным пассивным платежным балансом.

Однако Нацбанк проводит следующую политику, которая способствует повышению курса тенге:

1) валютная интервенция. Однако интервенция имеет отрицательную сторону - может привести к истощению золотовалютных запасов;

2) дефляционная политика, направленная на сжатие денежной массы – если в 2013 г. денежная масса составляла 172141,4 миллионов тенге, то в 2014 г. - 148608,2

миллионов тенге. Для сокращения денежной массы Нацбанк РК пользуется инструментами денежно-кредитной политики. Так, недавно были увеличены резервные требования банков второго уровня с 5 до 10%.

Трудности введения обратимости тенге определяются особенностями экономического развития страны (переходная экономика). Предпосылки введения конвертируемости тенге:

1. Стабилизация и оздоровление финансового положения страны, насыщение товарами ее внутреннего рынка и прежде всего отечественными.

2. Проведение реформы ценообразования и приближение внутренних оптовых цен на важнейшие товары к мировым.

3. Это обеспечит внутреннюю обратимость тенге, т.е. восстановит все его денежные функции внутри страны.

4. Создание конкурентоспособной базы экспорта, необходимой для поддержания платежного баланса страны и стабильного курса тенге.

Достижение и поддержание страной конвертируемости своей валюты – это сложная экономическая проблема, связанная с глубокими качественными изменениями как во внутренней экономике, так и в ее экономических отношениях с внешним миром. Как свидетельствует мировая практика, не всякая страна, даже с рыночной экономикой, может позволить себе введение конвертируемости собственной валюты. Поэтому введение режима конвертируемой валюты требует серьезной подготовки и создания необходимых экономических условий и предпосылок.

Данные об изменении курса за 2014 год представлены в таблице 1.

Таблица 1. Данные об изменении курса за 2014 год по месяцам (средневзвешенный курс тенге по отношению к доллару США, евро, российскому рублю, китайскому юаню)

Месяц	Доллар/ USD	Евро/ EUR	Рубль/RUB	Юань/CNY
Январь	154.96	211.17	4.59	25.61
Февраль	173.36	236.69	4.92	28.53
Март	182.31	251.95	5.03	29.58
Апрель	170.21	251.38	5.10	29.25
Май	182.04	250.39	5.24	29.24
Июнь	182.42	249.41	5.33	29.44

Июль	183.51	248.77	5.30	29.60
Август	182.66	242.67	5.04	29.58
Сентябрь	183.56	235.19	4.80	29.64
Октябрь	181.47	230.08	4.45	29.62
Ноябрь	180.86	225.65	3.95	29.53
Декабрь	181.81	223.92	3.31	29.38

Из таблицы видно, что Нацбанку в 2014 году удавалось удерживать тенге в заданных рамках.

Необходимость валютных ограничений вызвана слабостью национальной валюты Казахстана, о чем свидетельствует резкое падение тенге после введения плавающего курса введенного ранее.

Достижение и поддержание страной конвертируемости своей валюты – это сложная экономическая проблема, связанная с глубокими качественными изменениями как во внутренней экономике, так и в ее экономических отношениях с внешним миром. Как свидетельствует мировая практика, не всякая страна, даже с рыночной экономикой, может позволить себе введение конвертируемости собственной валюты. Поэтому введение режима конвертируемой валюты требует серьезной подготовки и созданию необходимых экономических условий и предпосылок [2].

Курсы покупки и продажи инвалюты обменные пункты устанавливают самостоятельно. В зависимости от ситуации, складывающейся на валютной бирже и вне ее, а также резких изменений спроса населения, они вправе несколько раз за день менять их.

Повышение курса в обменных пунктах в феврале 2014 с девальвацией тенге, укрепление тенге например к рублю в конце 2014 года связано, прежде всего, с политической обстановкой в стране, а также санкциями, введенными Западом в отношении России.

На снижение курса в целом в Республике повлияла отмена с 1 января 2012 г. 1%-ного сбора за покупку валютной наличности физическими лицами.

Основным ориентиром для обменных пунктов при установлении курсов покупки-продажи является биржевой обменный курс. Все его колебания влияют на движение курсов в обменных пунктах.

Биржевой курс в настоящее время определяется под влиянием, главным образом, внешних факторов, к которым можно отнести восстановление конкурентных позиций казахстанского экспорта на внешних рынках в результате девальвации тенге и рост мировых цен на основные экспортные товары. К примеру, мировые цены на нефть начали расти с марта 1999 года и к концу года выросли более, чем вдвое. С апреля пошли в гору цены на цветные металлы. Казахские предприятия смогли продавать свою продукцию по более высоким ценам и получать большую прибыль от экспорта. Высокие цены стимулировали производство в отраслях экономики, ориентированных на экспорт, что обеспечило достаточный приток иностранной валюты в Казахстан [4].

В этих условиях Национальный банк будет в состоянии и далее увеличивать свои золотовалютные резервы, что позволит эффективно ограничивать резкие спекулятивные колебания обменного курса тенге.

В качестве приоритетной цели валютной политики на 2015 год Национальный банк Казахстана определил поддержание благоприятных условий для отечественных производителей.

Прогноз основных факторов, влияющих на обменный курс, дает основания говорить, что не стоит ожидать какого-либо обвала национальной валюты. Тенге находится в равновесии.

Национальный Банк Республики Казахстан со 2 сентября 2013 года перешел к использованию в качестве операционного ориентира курсовой политики стоимости мультивалютной корзины, состоящей из доллара США, евро и российского рубля.

Целью введения мультивалютной корзины в Республике Казахстан является изменение операционного ориентира при проведении курсовой политики. Нацио-

нальный Банк Республики Казахстан будет ориентироваться на динамику 3 валют – доллара США, евро и российского рубля. Национальный Банк Республики Казахстан вместе с установлением стоимости валютной корзины продолжит установление официальных курсов тенге к доллару США, евро и российскому рублю в прежнем режиме.

Структура мультивалютной корзины определена в следующих пропорциях: доля доллара США – 70%, евро – 20%, российского рубля – 10%. Стоимость мультивалютной корзины будет рассчитываться как средневзвешенное геометрическое величины обменных курсов тенге к доллару США, евро, российскому рублю на заданную дату.

Для расчета официальной стоимости мультивалютной корзины, выраженной в тенге, будут использоваться средневзвешенный биржевой курс тенге к доллару США, сложившийся на утренней (основной) сессии фондовой биржи по состоянию на 11-00 часов, курсы тенге к евро и российскому рублю, рассчитанные с использованием кросс-курса к доллару США, по состоянию на 15-00 часов. Как операционный ориентир стоимость мультивалютной корзины будет рассчитываться регулярно в течение каждого дня и по итогам каждой сессии торгов на KASE.

По мере развития денежного рынка, расширения торгового сотрудничества и использования национальных валют в международных расчетах структура мультивалютной корзины будет соответствующим образом пересматриваться путем изменения долей валют, входящих в состав мультивалютной корзины, а также введения валют других стран.

В 2014 году Национальный Банк Республики Казахстан продолжил осуществление курсовой политики в рамках режима управляемого плавления.

В целях недопущения значительных скачков курса и поддержания стабильности на валютном рынке Национальный Банк Республики Казахстан участвовал на биржевом и внебиржевом рынках в качестве покупателя, так и продавца иностранной валюты в зависимости от ситуации на указанных рынках.

Устойчивость национальной валюты позволила Национальному Банку Республики Казахстан нарастить международные резервы страны. Объем международных резервов Республики Казахстан за 2014 год увеличился на 17,9% и на конец 2014 года составил 86,0 млрд. долл. США.

За 2014 год золотовалютные активы Национального Банка Республики Казахстан уменьшились на 3,6% до 28,3 млрд. долл. США. Данная динамика была, в первую очередь, обусловлена конвертацией тенговых поступлений за счет золотовалютных активов Национального Банка Республики Казахстан для пополнения валютных активов Национального фонда Республики Казахстан. За 2012 год Национальный Банк Республики Казахстан направил на пополнение активов Национального фонда Республики Казахстан 1,9 млрд. долл. США. В результате, активы Национального фонда Республики Казахстан на конец 2013 года составили 57,8 млрд. долл. США, увеличившись на 32,4%.

Объем продажи иностранной валюты Национальным Банком Республики Казахстан Министерству финансов Республики Казахстан за 2014 год составил 355,4 млн. долл. США.

Валютная политика призвана обеспечить баланс между внутренней и внешней конкурентоспособностью казахстанской экономики. Участие Национального Банка Республики Казахстан на внутреннем валютном рынке будет оставаться минимальным, обеспечивая необходимые условия для дальнейшего стабильного развития экономики [5].

Валютная политика будет адекватно реагировать на изменения мировых цен, условий внешней торговли, создавая, тем самым, фундамент для защиты экономики от негативного воздействия внешних шоков и импульсов, а также сохранения устойчивости финансового рынка.

Национальный Банк Республики Казахстан продолжит проведение интервенций с целью сглаживания резких скачков обменного курса тенге, не оказывая влияния на формирование общего тренда динамики обменного курса, задаваемого рыночными предпосылками. При реализации первого и третьего сценариев Националь-

ный Банк Республики Казахстан будет выступать преимущественно нетто - покупателем иностранной валюты, при реализации второго сценария – нетто-продавцом.

По мере развития трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики и повышения регулирующей роли процентных ставок участие Национального Банка Республики Казахстан на внутреннем валютном рынке будет сокращаться.

В 2015 году Национальный Банк Республики Казахстан будет анализировать различные варианты стратегии проведения валютной политики в будущем с учетом обязательств, принимаемых Республикой Казахстан в рамках интеграционных процессов с Российской Федерацией и Республикой Беларусь. Будет продолжено проведение аналитической работы по изучению и оценке влияния российского валютного рынка на формирование обменного курса тенге.

В Казахстане в настоящее время действует либеральный валютный режим, не содержащий какие-либо ограничения на свободу перемещения капитала и не препятствующий осуществлению коммерческой деятельности в стране. Однако в случае финансовых шоков могут быть введены ограничения по валюте, говорится в распространенном документе Нацбанка РК «Стратегический план НБРК на 2014-2018 годы» [2].

«Основной задачей валютного регулирования в Казахстане на сегодняшний день является обеспечение информационной базы по валютным операциям и потокам капитала в целях принятия адекватных решений и оперативного реагирования в случае резкого изменения внешнеэкономической конъюнктуры и обстановки на валютном рынке страны» [2].

Вместе с тем, как отмечено в стратегии на четырехлетку, учитывая имеющиеся риски внешних шоков, законодательством предусмотрен механизм оперативного реагирования на угрозы экономической безопасности страны и стабильности ее финансовой системы. «Если ситуация не может быть решена другими мерами экономической политики, предусмотрена возможность кратковременного введения отдельных валютных ограничений в рамках спе-

циального валютного режима. Специальный валютный режим может быть введен Президентом после совместных консультаций с Правительством и Национальным Банком на срок не более одного года. До настоящего времени данный защитный механизм Республикой Казахстан не применялся» [2].

В ближайшем пятилетии одним из ключевых направлений деятельности для Национального Банка в сфере валютного регулирования и валютного контроля является адаптация созданной системы мониторинга за валютными операциями к новым условиям – созданию Евразийского экономического союза и Единого экономического пространства (ЕЭП) государств - участников ЕАЭС и вступлению Казахстана во Всемирную торговую организацию. Реализация принципов свободного движения капиталов и рабочей силы в рамках ЕЭП и членства Казахстана во Всемирной торговой организации потребует пересмотра подходов к валютному регулированию и валютному контролю. Кстати, идею о подведении финансовых систем Казахстана и России высказывал и МВФ.

Международный валютный фонд озвучил прогноз, согласно которому Национальный банк РК изменит ключевую ставку. По оценкам главного аналитика Nalyk Finance Ерулана Мустафина, процентная ставка, по которой Нацбанк Казахстана предоставляет кредит коммерческим банкам для кредитования юридических и физических лиц, должна быть не ниже средних ставок оффшорных валютных форвардов. После вступления в силу Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в январе 2015 года, в котором предполагается свободное перемещение капитала, во избежание давления на финансовую систему Казахстана ставки должны не слишком отличаться от ставок России. Именно поэтому ставка должна подняться в два раза, до 12% годовых.

Нацбанк, впрочем, назвал более скромную цифру. Национальный банк планирует поднять ставку рефинансирования в 2015 году с 5,5% до 8%. А это сигнал к росту ставок как по депозитам, так и по кредитам.

Но вернемся к возможным валютным

ограничениям.

К ограничениям, которые могут быть введены в рамках специального валютного режима, относятся:

1) требование размещения без уплаты вознаграждения депозита в размере, определяемом как процент от суммы валютной операции, на установленный срок в уполномоченном банке либо в Нацбанке;

2) требование получения специального разрешения Нацбанка на проведение валютных операций;

3) требование обязательной продажи полученной резидентами иностранной валюты;

4) ограничения по использованию счетов в иностранных банках, установление срока возврата валютной выручки и лимитов на объемы, количество и валюту расчета по валютным операциям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РК «О валютном регулировании и валютном контроле» с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г.
2. Стратегический план НБРК на 2014-2018 годы
3. Наговицин А.Г. Валютная политика. - М., 2011.
4. Зейнельгабдин А.Б. Финансовая система: экономическое содержание и механизм использования. - Алматы, 1995.
5. Смыслов Д.В. Мировые деньги в прошлом, настоящем и будущем // Деньги и кредит, 2009, №5.
6. Бондаренко А. Какие современные мировые валюты можно считать мировыми? // Мировая экономика и международные отношения, 2013, №9.

УДК 343.535

ПРОГНОЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Трофимова Ю.В.

При принятии многих решений, которые могут быть плановыми или внеплановыми, оценка их возможных последствий является обязательным управленческим действием. И желательно, чтобы эти действия осуществлялись системно и корректно настолько, насколько позволяется имеющаяся информация. Оценка последствий решений и действий для предприятия должна осуществляться с учетом сложившихся тенденций изменения внешней среды и состояния предприятия.

Прогнозирование отличается от планирования этих действий и решений только тем, что при планировании мы иногда руководствуемся, прежде всего, целью, которую надлежит реализовать, то есть исходя из цели – планируем последовательность действий и потребные ресурсы для их осуществления. При прогнозировании же результат или возможная степень достижения целей есть вероятные последствия принятых или планируемых решений. Поэтому, в этом смысле прогнозирование является необходимым составным элементом плани-

рования и управления. И успех планирования и, следовательно, управления деятельностью предприятия, как мы знаем, будет полностью определяться качеством прогнозных оценок, последствий принимаемых решений [1].

Период прогнозирования может быть принципиально любой: от месяца до пятидесяти лет. Его выбор определяется, во-первых, целями прогнозирования, то есть характером решений, которые предстоит принять с использованием прогнозных оценок, во-вторых, достоверностью исходной информации. Многие авторы считают, что бессмысленно производить прогнозных расчеты, когда погрешность некоторых данных, например, объема продаж превышает 15 – 20%. Такой прогноз имеет очень мало смысла, поскольку решения, последствия, принятия которых имеют вероятность осуществления + 20%, можно принимать и без трудоемких прогнозных расчетов. В настоящих условиях прогнозных расчеты могут дать вполне корректный результат при выборе периода прогнозирова-

ния от нескольких дней до двух лет [2]. Данный выбор обусловлен тем, что, с одной стороны, для оценки ближайших перспектив необходим краткосрочный прогноз: с другой – для рационализации выбора и оценки стратегии и тактики действий высшему руководству предприятия следует оценить его перспективы не менее чем на два года, поскольку в этот период окупаются вложения в более или менее эффективные инвестиционные проекты.

Для оценки влияния на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия вероятных изменений основных факторов (продаж, затрат и так далее) прогнозные расчеты целесообразно производить по нескольким вариантам с различными исходными данными.

Учитывая, что потребность в проведении реорганизационных и ликвидационных процедур по финансовому оздоровлению и ликвидации несостоятельных предприятий в Казахстане остается на сегодняшний день довольно высоким, необходимо более глубоко и детально исследовать методику оценки вероятности банкротства с использованием структуры баланса в целях ее совершенствования.

Рассмотрим некоторые особенности этой методики, в основе которой лежит оценка удовлетворительности структуры баланса. Известно, что для анализа удовлетворительности структуры баланса используются две характеристики:

- коэффициент общего покрытия (коэффициент текущей ликвидности), который показывает насколько предприятие обеспечено текущими активами для нормального ведения хозяйственной деятельности и имеет возможность своевременно и в полном объеме погашать свои текущие обязательства, формула (1):

$$K_{т.л.} = TA : TO, \quad (1)$$

где: TA – текущие активы;

TO – текущие обязательства.

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, который характеризует насколько текущие предприятия, формируются за счет собственных источников финансирования, формула (2):

$$K_{осос} = (СК - ДА) : ТА \quad (2)$$

где: СК – собственный капитал;

ДА – долгосрочные активы.

Для каждого из этих коэффициентов в случае использования для оценки вероятности банкротства установлено ограниченное значение, а именно коэффициент текущей ликвидности должен быть больше или равен 2,0, а коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами должен быть больше или равен 0,1. Только в этом случае структура баланса считается удовлетворительная, а хозяйствующий субъект признается платежеспособным. Если ограниченные условия хотя бы по одному из этих коэффициентов не выдерживаются, то это является основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а хозяйственный субъект считается неплатежеспособным [3].

При неудовлетворительной структуре баланса для проверки реальной возможности предприятия восстановить свою платежеспособность рассчитывается коэффициент восстановления или утраты платежеспособности сроком на 6 месяцев, формула (3):

$$K_{восст.} = K_{к}^{тл} + 6/T \times (K_{к}^{тл} - K_{н}^{тл})/2, \quad (3)$$

где: $K_{к}^{тл}$, $K_{н}^{тл}$ - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на начало и конец отчетного периода;

6 - период восстановления платежеспособности, мес.;

T - отчетный период, мес.;

2 - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

Если коэффициент восстановления меньше 1, значит, у предприятия в ближайшие шесть месяцев нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Значение коэффициента восстановления больше 1 свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. Для наглядности показатели экспресс – анализа сведем в таблицу 1.

Таблица 1. Экспресс – анализ ТОО ПКФ «Титан» за 2012 -2014 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Ктл	3,6	1,32	1,55
Косос	0,07	0,2	0,4
Кв(у)п	2	0,4	0,8
Оценка	У предприятия есть возможность в ближайшие 6 месяцев восстановить платежеспособность	У предприятия нет реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия в ближайшие 6 месяцев	

Из расчетов таблицы 1 видно, что коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативу только в 2012 году; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами соответствует нормативу в 2013 и 2014 годах; коэффициент восстановления платежеспособности соответствует нормативу только в 2012 году. Таким образом, видно, что структура баланса ТОО ПКФ «Титан» неудовлетворительная и предприятие не платежеспособно, то есть в ближайшие шесть месяцев, нет реальной возможности восстановить платежеспособность, если ничего не менять в своей деятельности. Диаграмма экспресс – анализа показана на рис. 1.

Однако эти выводы сделаны на основе расчетов, которые проведены по бухгалтерскому балансу, а он, как известно, является одномоментным отражателем финансовых возможностей предприятия. А это значит, что предприятие в этом случае может признаваться как платежеспособное или неплатежеспособное только на момент

составления баланса. Любые изменения финансовых возможностей предприятия могут изменить его статус и перевести его либо в разряд предприятий – банкротов, либо укрепить его финансовое положение. Значит, после исследования удовлетворительности структуры баланса возникает необходимость в определении перспектив финансовых изменений предприятия.

Кроме того, проблема несостоятельности предприятий и их банкротства непосредственно затрагивают интересы коммерческих банков, которые используют рассмотренные выше модели для расчета индекса кредитоспособности предприятий. В этом случае использование коэффициентов весовой значимости в той размерности, в которой они были определены тридцать лет назад западными экономистами, может вызвать значительный риск. Представляется, что здесь корректировка должна проводиться с учетом специфики банковских структур. Каждый банк имеет свой круг клиентов.

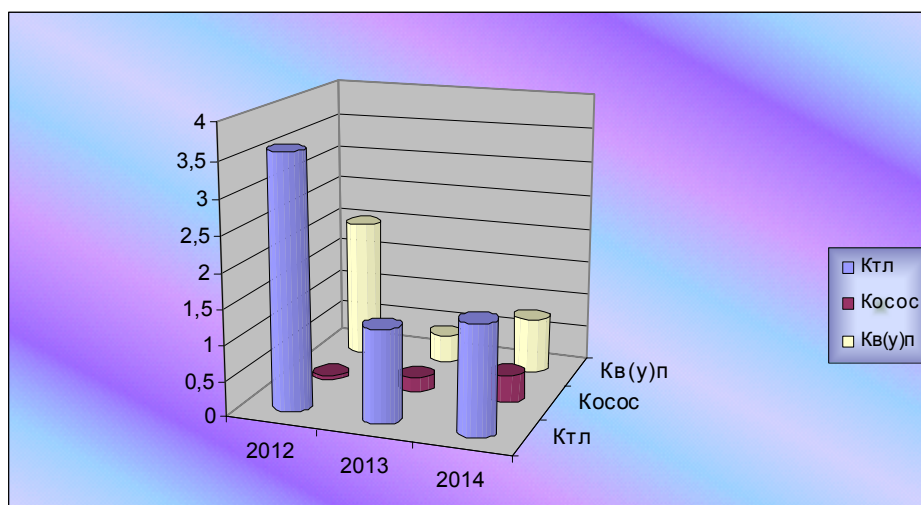


Рис. 1. Экспресс – анализ ТОО ПКФ «Титан» за 2012 – 2014 гг.

За время работы банка накапливается определенная информация, на основании которой можно изучить не только работу предприятий – клиентов, их финансовые возможности, но и результаты заключаемых с ними кредитных сделок. Системное исследование такой информации позволит банкам получить коэффициенты весовой значимости, отражающие реальные условия работы с клиентами, и использовать эти коэффициенты для определения индекса кредитоспособности при заключении кредитных сделок. Безусловно, проведение подобных исследований потребует немалых усилий и возможно только в крупных банковских структурах или же группах банков. Однако построение современных моделей для анализа кредитоспособности позволит банковским структурам значительно снизить риск при выделении кредитов предприятиям и исключить из их числа те, которые находятся на грани банкротства.

Таким образом, методика анализа вероятности банкротства предприятий имеет ряд существенных недостатков, особенно в части прогнозирования показателей платежеспособности и использования индекса кредитоспособности. Совершенствование используемой методики, на наш взгляд, может осуществляться через дифференцированный подход к определению коэффи-

циента восстановления и утраты платежеспособности. Кроме того, необходимы опытно – статистические исследования в целях получения новых, современных коэффициентов. Решение этих проблем позволит в современных условиях более точно оценить степень вероятности банкротства, выявить возможности восстановления уровня платежеспособности, определить кредитоспособность предприятий, а следовательно, даст возможность принять более правильное решение по финансовому оздоровлению или ликвидации анализируемого хозяйствующего субъекта.

Чаще всего для оценки вероятности банкротства предприятия используются предложенные известным западным экономистом Э. Альтманом Z – модели [2].

Самой простой из этих моделей является двухфакторная. Для нее выбирается всего два основных показателя, от которых, по мнению Э. Альтмана, зависит вероятность банкротства: коэффициент текущей ликвидности и доля заемных средств в пассивах, формула 4:

$$X = -0,3877 - 1,0736 * \text{Ктл} + 0,0579 * \text{Доля з.с. в пассивах} \quad (4)$$

В таблице 2 отображены нормативные значения и характеристики данной модели.

Таблица 2. Нормативные значения и характеристики двухфакторной модели

Нормативное значение	Характеристика
$X > 0,3$	вероятность банкротства велика
$-0,3 < X < 0,3$	вероятность банкротства средняя
$X < -0,3$	вероятность банкротства мала
$X = 0$	вероятность банкротства равна 0,5

Данная модель не обеспечивает высокую точность прогнозирования банкротства, так как не учитывает влияние на финансовое состояние предприятия других важных показателей (рентабельности, от-

дачи активов, деловой активности).

Рассчитаем прогноз банкротства по двухфакторной модели для ТОО ПКФ «Титан», таблица 3.

Таблица 3. Прогноз банкротства по двухфакторной модели ТОО ПКФ «Титан»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Коэффициент текущей ликвидности	3,6	1,32	1,55
Доля заемных средств в пассивах	0,53	0,54	0,52
Вероятность банкротства, X	-4,3	-1,8	-2,1
Оценка вероятности банкротства	Вероятность банкротства мала		

Рассчитав прогноз вероятности банкротства по двухфакторной модели, можно оценить вероятность банкротства предприятия как очень низкая – меньше чем (-0,3) по каждому периоду, но проведенный ранее анализ опровергает эти выводы. Казахстанские предприятия функционируют в других условиях (иные темпы инфляции,

иные циклы макро- и микроэкономики, другие уровни фондоемкости, энергоемкости, трудоемкости производства, производительности труда, иное налоговое бремя), поэтому нельзя механически использовать эту модель. Диаграмма прогноза банкротства по двухфакторной модели показана на рисунке 2.

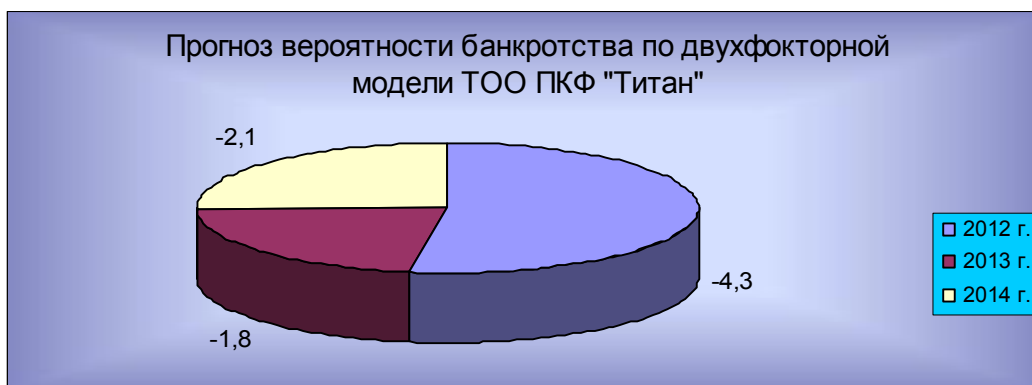


Рис. 2. Прогноз вероятности банкротства по двухфакторной модели ТОО ПКФ «Титан» с 2012 г. по 2014 г.

В западной практике широко используются также многофакторные модели Э. Альтмана. Так, в 1968 г. им была предложена пятифакторная модель прогнозирования, которая рассчитывается по формуле (5) [2]:

$$Z = 1,2 \cdot K1 + 1,4 \cdot K2 + 3,3 \cdot K3 + 0,6 \cdot K4 + 1,0 \cdot K5 \quad (5)$$

где: K1 – доля чистого оборотного капитала в активах;

K2 – отношение накопленной прибыли к активам;

K3 – рентабельность активов;

K4 – отношение рыночной стоимости всех обычных и привилегированных акций (уставного капитала) к заемным средствам;

K5 – оборачиваемость активов.

Показатели K1 – K5 из формулы 5 по терминологии, принятой в новой финансовой отчетности Республики Казахстан определяются по ниже перечисленным формулам.

Доля чистого оборотного капитала (K1) находится по формуле (6):

$$K1 = \text{Оборотный капитал} : A, \quad (6)$$

где: A – активы.

Отношение накопленной прибыли к активам (K2) находится по формуле (7):

$$K2 = \text{Нераспределенный доход} : A; \quad (7)$$

Рентабельность активов (K3) находится по формуле (8):

$$K3 = \text{Валовый доход} : A; \quad (8)$$

Отношение уставного капитала к заемным средствам (K4) находится по формуле (9):

$$K4 = \text{УК} : \text{ОБ}, \quad (9)$$

где: УК – уставный капитал;
ОБ – обязательства.

Оборачиваемость активов (K5) находится по формуле (10):

$$K5 = \text{ВР} : A, \quad (10)$$

где: ВР – выручка от реализации.

Степень вероятности банкротства определяется в зависимости от величины показателя Z – счета:

- 1) $Z < 1,8$ – вероятность очень высокая;
- 2) $1,8 < Z < 2,7$ – вероятность высокая;
- 3) $2,71 < Z < 2,9$ – существует возможность банкротства;
- 4) $Z > 3$ – вероятность очень низ-

кая[6].
Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95%, на два года - до 83%, что говорит о достоинстве данной модели. Рассчитаем пятифакторную модель прогнозирования банкротства Э. Альтмана, называемую Z – счетом Альтмана, таблица 3.

Таблица 3. Прогноз вероятности банкротства ТОО ПКФ «Титан» при помощи Z – счета Альтмана

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
К1	0,4	0,2	0,2
К2	0,3	0,3	0,3
К3	0,3	0,002	0,6
К4	0,003	0,001	0,002
К5	5,2	3,2	5,7
Вероятность банкротства, Z	7,09	3,9	8,3
Оценка вероятности банкротства	Вероятность банкротства очень низкая		

Рассчитав индекс Альтмана для ТОО ПКФ «Титан» за три года, мы видим, что показатель Z на протяжении всего времени больше трех, следовательно, вероятность банкротства очень низкая.

Таким образом, можно сказать о том, что многие пользователи финансовой отчетности ставят перед собой важную задачу провести анализ состояния предприятия и на его основе сделать выводы о том, как они будут работать в ближайшей или долгосрочной перспективе. В большинстве случаев это будут выводы по их действиям в отношении данного предприятия в будущем, а поэтому для всех этих лиц наибольший интерес будет представлять прогнозное финансовое состояние предприятия. Это объясняет чрезвычайную важность задачи определения прогнозного состояния предприятия и актуальность вопросов, связанных с разработкой новых и улучшением существующих методов такого прогнозирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта – М.: «Финансы и статистика», 2010. - 150 с.
2. Банкротство: реабилитационные процедуры и ликвидация: Сб. нормативных документов / сост. Балмуканова С.У. и др./ Под ред. Молоканова А.А. – Алматы: МЧНВП Гамма, 1997. – 82 с.
3. Грамотенко Т.А. Банкротство предприятий: экономические аспекты. - М.: ПРИОР, 1998 – 186 с.
4. Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. – №3, 2013.
5. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия: (теория и методология) – Алматы: «Экономика», 2000.
6. Ковалев А.П. Диагностика банкротства. – М.: Финстатинформ, 1995.

УДК 336:338.24

**СИСТЕМА НАЛОГОВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ КАК
ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО
МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Уразова Н.П., Литвиненко В.С.

В процессе планирования деятельности предприятия на очередной год, при разработке финансового плана, налоги и платежи следует выделять отдельным блоком в качестве налогового бюджета. Сущность данного подхода заключается в том, что при этом концентрируется внимание не на минимизации налогов, а на реализации стратегии финансового менеджмента предприятия.

Для оценки количественного влияния налогообложения и на финансовые результаты, и на денежные потоки должны определяться причины возникновения (начисления) налоговых обязательств в хозяйственной деятельности предприятия. Применение термина «налоговое поле» позволяет представить деятельность предприятия в виде некоего подобия карты местности, где определены так называемые точки возникновения налогов, т.е. налоговое поле включает перечень налогов, уплачиваемых предприятием, и, что является наиболее важным, перечень объектов, следовательно мест возникновения налогов. К числу таких мест относятся отдельные хозяйственные операции, проводимые предприятием, и/или отдельные виды имущества предприятия, которые являются объектами налогообложения, например, операции продажи, операции потребления некоторых видов ресурсов и/или объекты имущества предприятия - основные средства, транспортные средства, земельные участки и т. д. [6; С. 71].

В процессе бюджетирования в системе финансового менеджмента предприятия должны прогнозировать суммы налоговых платежей в планируемом периоде. Без бюджета налогов невозможно составить ни бюджетного баланса, ни бюджета доходов и расходов, ни бюджета движения денежных средств. Формирование бюджета налогов является достаточно трудоемкой процедурой и зависит от многих параметров операционных, инвестиционных и фи-

нансовых бюджетов, а также учетной политики компании в области управленческого и налогового учета.

Процедуры формирования бюджетов организации, с точки зрения места в ней налогового бюджета, проиллюстрированы ниже на рис. 1.

Формирование бюджетов налоговых обязательств включает следующие этапы:

- формирование операционных и инвестиционных бюджетов. С точки зрения налогового бюджетирования, этот этап предоставляет исходную информацию для расчета показателей налогового бюджета, так как эти бюджеты содержат показатели, являющиеся основой для расчета налоговой базы большинства налогов;

- расчет налогов, увеличивающих затраты предприятия. На этом этапе производится бюджетирование налогов, включаемых в себестоимость продукции. Эти затраты отражаются в бюджете доходов и расходов организации и влияют на величину прибыли до налогообложения;

- формирование бюджета доходов и расходов до расчета налогооблагаемой прибыли. На этом этапе используются данные операционных бюджетов: бюджета продаж, бюджета производства, бюджета прямых затрат на материалы, бюджета производственных накладных расходов, бюджета прямых затрат на оплату труда, бюджета коммерческих расходов, бюджета управленческих расходов и т.д., а также информация о планируемых выплатах налогов, включаемых в затраты предприятия рассчитанных на предыдущем этапе;

- расчет корпоративного подоходного налога. Этот расчет исходит из информации о величине планируемой прибыли до налогообложения. Также в расчете налога на прибыль необходимо использовать информацию о корректировках, возникающих в связи с различиями в порядке расчета прибыли для бухгалтерского и налогового учета;

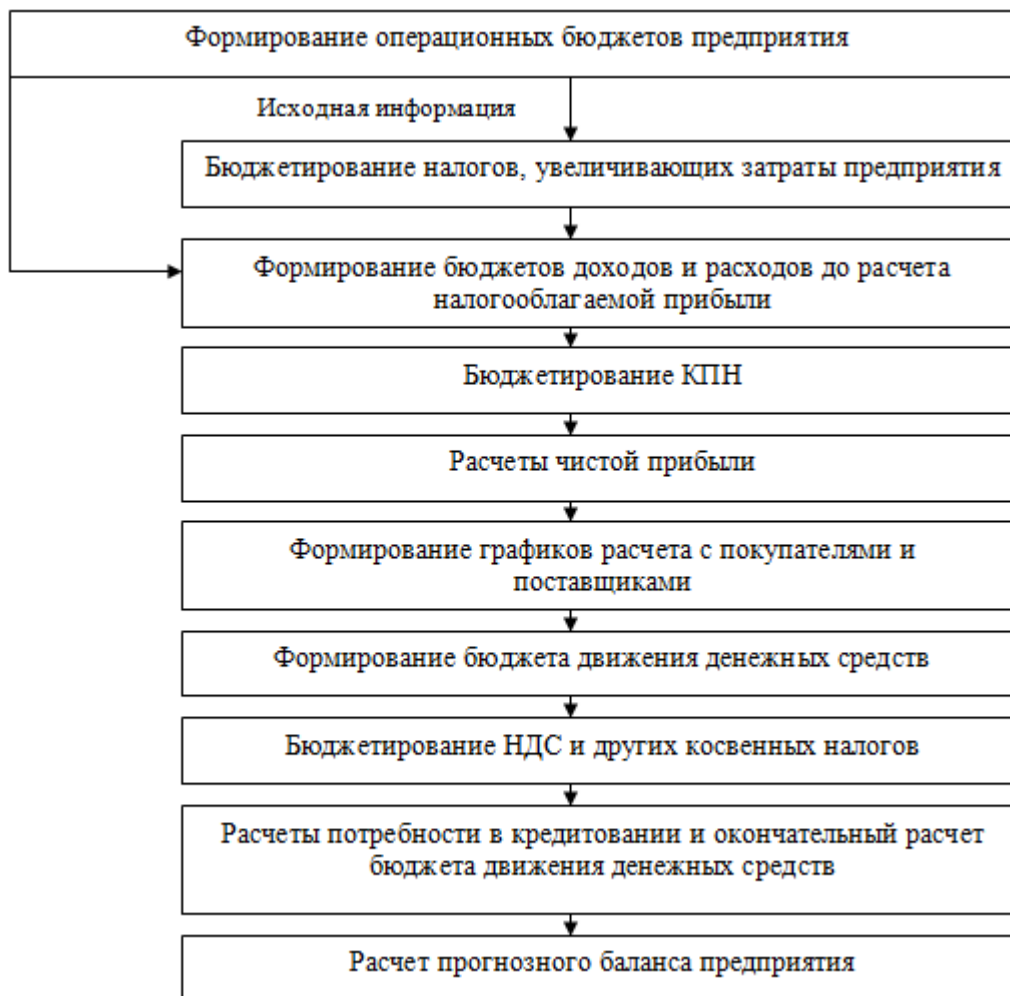


Рис. 1. Последовательность формирования бюджетов предприятий с точки зрения места в ней налогового бюджета

- расчет чистой прибыли;
- формирование графиков расчета с покупателями и поставщиками;
- формирование бюджета движения денежных средств. Этот этап важен для расчета суммы косвенных налогов, которые не включаются в себестоимость продукции, но влияют на денежные потоки организации.
- расчет НДС и других косвенных налогов. Этот расчет исходит из плановой информации предыдущего этапа, однако он может повлиять на сформированный бюджет движения денежных средств и вызвать потребность в его корректировке;
- расчет потребности в кредитовании и окончательный расчет бюджета движения денежных средств;
- расчет прогнозного баланса. Данные налоговых бюджетов включаются в

следующие статьи баланса: отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, задолженность по налогам и сборам, задолженность перед государственными внебюджетными фондами. Кроме того, для расчета плановой величины нераспределенной прибыли необходимо рассчитать прогнозируемую сумму налога на прибыль.

При этом по каждому налогу прогнозируются следующие показатели:

- задолженность по данному налогу перед бюджетом на начало периода;
- сумма налога к начислению за период;
- сумма налога к уплате в данном периоде;
- прогнозируемая задолженность по налогу на конец периода.

Планирование налогового бюджета осуществляется не менее, чем за месяц до начала следующего года. Налоговый бюджет планируется на основании принятой налоговой политики, амортизационной политики, данных бухгалтерского учета и расчетов налогооблагаемых баз.

Ответственность за планирование налогового бюджета несет бухгалтерия. При этом увеличение налоговых платежей, по сравнению с запланированными, вовсе не означает, что финансовое положение предприятия ухудшилось и необходимо наказывать виновных. Важно проанализировать причины увеличения сумм того или иного налога. Иногда бюджет, составленный в конце предыдущего года, в течение года корректируется, если происходит резкое изменение в работе предприятия в целом и требуются дополнительные расходы на новый проект. Превышение фактической величины налога на прибыль над плановой может свидетельствовать о росте прибыли и повышении благосостояния предприятия. Для того, чтобы выявить причину отклонения налога на прибыль, анализируется весь бюджет доходов и расходов и все отклонения по нему. Как правило, выявляется объективная причина таких отклонений. При этом необходима интеграция налогового бюджетирования в общую систему налогового планирования предприятия, что позволит ему сосредоточиться на достижении своих финансовых целей, оптимизируя налоговые платежи.

Контроль, как неотъемлемая составляющая любого процесса управления, призван обеспечить надлежащее функционирование управляемого объекта. Сущность налогового контроля можно определить как установленную законодательством совокупность приемов и способов деятельности компетентных органов, обеспечивающую соблюдение субъектами налогового права налогового законодательства и правильность исчисления, полноту и своевременность внесения налога в бюджет. Контроль за полнотой и своевременностью уплаты исчисленных налогов и других обязательных платежей в бюджет должен осуществляться не только налоговыми органами, а изначально бухгалтерской службой предприятия.

Контроль выплаты налогов непосредственно на предприятиях, как правило, высокоэффективен, способствует повышению уровня организации бухгалтерского учета, платежной дисциплины и организации системы финансового менеджмента предприятия.

Представим основные этапы налогового контроля.

1. Проведение учета предприятия в налоговых органах. На данном первоначальном этапе деятельности налоговых органов предполагается, что каждый налогоплательщик должен быть зарегистрирован в налоговых органах по основаниям, установленным налоговым законодательством. Целью постановки на учет является прежде всего получение информации о налогоплательщике и его имуществе, необходимой для проведения мероприятий налогового контроля (в том числе юридический адрес, адрес фактического местонахождения (места жительства) налогоплательщика, сведения о руководителях и организационно - правовой форме организации - налогоплательщика и др.).

2. Подготовительный этап осуществления налогового контроля. Эффективность налогового контроля, которая во многом определяет «наполняемость» бюджетной системы налоговыми доходами, предполагает получение качественных результатов при минимальных затратах на подготовку и осуществление контрольных мероприятий, что достигается прежде всего качественным планированием и организацией деятельности налогового органа. Поэтому на данном этапе предполагается совершение следующих действий: определение цели и сроков проведения мероприятий налогового контроля; составление планов проведения мероприятий налогового контроля на определенный период времени; предварительное ознакомление с состоянием расчетов с бюджетом (наличие задолженности по уплате налогов или сборов, предоставление отсрочек, рассрочек или налоговых кредитов, проведение мероприятий по реструктуризации задолженности и т.д.); анализ и оценка экономических характеристик деятельности; выбор форм и методов осуществления контрольной деятельности; составление плана проведения

конкретного мероприятия налогового контроля.

3. Назначение мероприятий налогового контроля. Необходимо заметить, что данный этап налогового контроля отсутствует при проведении некоторых конкретных мероприятий налогового контроля (таких, например, как камеральные проверки).

4. Проведение мероприятий налогового контроля. Именно в рамках данного этапа происходит реализация большей части контрольных полномочий. Проведение налоговых проверок всегда в определенной степени является «вторжением» в хозяйственную деятельность проверяемых организаций. В ходе реализации налоговыми органами своих контрольных полномочий возникает непосредственное столкновение интересов представителя государства, которым является должностное лицо налогового органа, осуществляющее контрольное действие - с одной стороны, и должностных лиц организации-налогоплательщика (или индивидуального предпринимателя) - с другой. Поэтому для установления сбалансированности интересов обеих сторон необходимо ввести четкую правовую регламентацию их прав и обязанностей, а также последовательность их действий.

В ходе данного этапа контрольной деятельности должностные лица налоговых органов, в зависимости от вида проводимого контрольного мероприятия, совершают определенные действия, предписанные им законодателем, по установлению правильности и своевременности расчетов проверяемого лица по уплате налогов и сборов.

5. Оформление результатов мероприятий налогового контроля и составление итогового документа. Документы налогового контроля, фиксирующие результаты проведенных контрольных действий, являются итоговыми документами налогового контроля. На данной стадии налогового контроля осуществляется подготовка текста и подписание документов налогового контроля уполномоченными должностными лицами, а в установленных случаях - вручение итоговых документов налогового контроля проверяемым лицам.

6. Обмен контрольной информацией с уполномоченными органами. Обмен информацией, получаемой налоговыми орга-

нами, с другими уполномоченными органами, имеющими право на получение такой информации, осуществляется постоянно, а не только после проведения мероприятий налогового контроля. Тем не менее, в случаях, когда необходимо получение документально зафиксированной информации, соответствующие данные и документы передаются в государственные органы обычно после завершения конкретных контрольных процедур. Кроме того, информация, полученная в результате осуществления налогового контроля, необходима для осуществления текущего финансового контроля за исполнением бюджетов. Таким образом, передача контрольной информации имеет весьма важное значение для реализации в полной мере результатов налогового контроля.

Таким образом, создание прочной финансовой основы существования предприятия, успешное осуществление операции в сфере налогообложения, проводимых в настоящее время, своевременное и полное формирование бюджетов всех уровней невозможны без создания системы эффективного налогового контроля, призванного обеспечить эффективность системы финансового менеджмента предприятия, который определяется не только научной необходимостью оценки данного явления, но требованиями законодательной и правоприменительной практики. При этом система налогового бюджетирования предприятия дает возможность проанализировать суммы налогов, которые оно должно уплатить в бюджет в различные сроки, и, в соответствии с этим, составить график движения денежных средств, которые являются основным элементом управления в системе финансового менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нурумов А. Налоги в Республике Казахстан и развитых странах. - А.: «Жарма», 2012.
2. Нурхалиева Д.М., Омарбаева С.М., Омарова Ш.А. Налоги и налогообложение в Республике Казахстан. – Астана: «Сарыарка», 2013.
3. Лахметкина Н.И. Налоговое планирование предприятия. Учебное пособие. – М: ИНФА, 2012.

4. Елубаева Ж. Взаимосвязь налоговой политики и налогового механизма // Финансы Казахстана, 2014.
5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять экономикой. - М.: «Финансы и статистика», 2012.

УДК 331.104

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Сулейменов А.Е.

Реализация стратегического курса на становление рыночной экономики и демократизации общества в Казахстане сопровождалась коренной ломкой всей системы прежних отношений. Краеугольным камнем реформы явились ускоренная приватизация и разгосударствление предприятий. Предполагалось, как само собой разумеющееся, что появление класса собственников обеспечит рачительное, эффективное ведение производственно-хозяйственной деятельности. Однако в реальной жизни это обернулось значительным спадом производства, обнищанием большей части населения, резкой социальной дифференциацией общества, безработицей.

В настоящее время в частном секторе страны занято более 70% населения, преобладающая часть ВВП создается в негосударственном секторе. В последние два-три года наметилась тенденция к росту в основном за счет сырьевых отраслей экономики. Республика Казахстан признана страной с рыночной экономикой. Это дало повод руководству страны говорить о том, что переходный период завершен, и теперь следует заняться только проблемами экономического роста.

Между тем, на наш взгляд, еще рано говорить о завершенности переходного периода, хотя, казалось бы, признаки отдельных атрибутов рыночной экономики налицо: весома доля частного сектора в сфере занятости и в создании ВВП, имеет место экономический рост и др. Не приводя другие аргументы, в том числе и отсутствие полноценного фондового рынка и др., мы в данной статье хотели бы заострить внимание на неразвитости социально-трудовых отношений.

Республика Казахстан утвердила себя

социальным государством (1). Президент РК Н.А. Назарбаев постоянно подчеркивает социальную ориентированность рыночной экономики нашей страны. Если ссылаться на опыт отдельных западных стран, это означает баланс между рыночной эффективностью и социальным равенством, а социальная сфера должна рассматриваться как важнейший источник экономического роста. В этих странах высок удельный вес социальных расходов в ВВП, бесплатное образование, в том числе высшее, отлажена система здравоохранения, проводится активная политика на рынке труда и др. А главное, создана атмосфера, в которой воспитывается социальная активность, высокое социальное правосознание и социальная культура граждан (2, 3).

В Казахстане, к сожалению, произошел процесс обратного движения - от условий высокого уровня социальной безопасности населения к ее нижнему порогу. Государство, бывшее гарантом обеспечения социальной безопасности (здесь созвучие слов "социализм" и "социальное" является неслучайным), сегодня дистанцировалось от повседневных нужд населения, лишив многих прежних социальных льгот и выплат. Большинство населения оказалось в значительной мере социально уязвимым, и, в принципе, оно способно с пониманием и терпением пережить тяжелые времена, если бы был четко очерчен круг задач и механизм выхода из социального кризиса, если бы в стране не бросалось в глаза резкое социальное расслоение общества. Тем более, все это непонятно для него, когда это происходит на фоне наметившегося экономического роста, который афишируется правительством при каждом удобном случае. Каждому непредвзятому человеку

очевидно, что рост происходит за счет продажи природных богатств, которые принадлежат всему казахстанскому народу. Тем не менее, выгода от их продаж, в основном, достается небольшой части населения.

На наш взгляд, в этом виновно не только государство, традиционно выступающее на стороне капитала, но и неразвитость социально-трудовых отношений. Несмотря на то, что в РК где-то даже с опережением принимаются законы, в целом, по духу соответствующие рыночным взглядам, работодатели находятся в социально уязвимом положении. Этому есть простое объяснение - предложение рабочей силы в стране значительно превышает спрос на нее. Так, по статистическим данным за 2000 год, в уполномоченные органы по вопросам занятости обратилось 368,2 тысячи человек, и примерно лишь треть из них (34,7%) была трудоустроена. В январе 2001 года была трудоустроена лишь пятая часть обратившихся по вопросу занятости. На одно вакантное место претендовали 30 безработных. При таких обстоятельствах, несмотря ни на какие законы, работники испытывают давление рынка труда, и их встречные требования звучат весьма робко.

С другой стороны, институты и организации рынка труда в РК находятся в подавляющем большинстве в зародышевом состоянии. Достаточно сказать, что, как сторона работодателей, так и сторона работников в лице профсоюзов не представляют себе в полной мере механизм регулирования своих взаимоотношений. Иногда действия профсоюзов выглядят достаточно комично. Часто они по существу представляют собой профсоюзы-этикетки, так как доподлинно не известно, чьи интересы конкретно они защищают. В этой области преобладает инерция прежних представлений.

В то же время учеными и специалистами не исследуются проблемы данной сферы, в частности, механизм формирования уровня и структуры заработной платы на рынке труда, анатомия тарифных переговоров и т.п. В научных исследованиях упор делается на анализ последствий, на фактические данные о заработной плате, занятости, а то, как они формировались,

какие факторы в условиях РК, отдельных ее регионов и отраслей повлияли на уровень и структуру заработной платы, не рассматриваются, так же, как и механизмы формирования предложения и спроса на рабочую силу, их согласования и др.

Насущной проблемой стала, на наш взгляд, оценка современного состояния социально-трудовых отношений в РК и определение путей приближения их к характеристикам социальной рыночной экономики. Поиск решения данной проблемы охватывает большой круг вопросов, наиболее значительными из которых являются следующие:

- изучение степени зрелости законодательных актов РК с точки зрения их "социальности" и их "подталкивающей" способности к формированию цивилизованных трудовых отношений, характерных для зрелой рыночной экономики;

- оценка состояния социальных и трудовых отношений, сложившихся в стране и в отдельных отраслях и регионах. Неравномерность развития данных отношений в указанных направлениях, видимо, обусловлена рядом факторов, которые требуют более пристального изучения, чем это обычно принято;

- исследование соотношения регулирования социально-трудовых отношений между рынком и государством в условиях РК;

- оценка социальной роли казахстанского государства, определение допустимых границ вмешательства государственных органов в социально-трудовую сферу;

- изучение степени развитости институтов и организаций рынка труда и в какой степени они формируют и регулируют социально-трудовые отношения;

- исследование механизма формирования уровня и структуры заработной платы в стране, его отдельных регионах и отраслях;

- изучение практики использования инструментов борьбы работодателями и работниками в ходе заключения коллективных договоров;

- изучение практики социальной защиты занятых и безработных в Казахстане;

- определение возможных путей приближения социально-трудовых отношений

к характеристикам развитых стран с социально рыночной экономикой.

Предварительно проведенное нами исследование позволяет выдвинуть следующие гипотезы, которые, естественно, не являются окончательными и требуют дополнительного изучения и обоснования:

1. Законодательные акты могут "работать" в русле обеспечения социальной ориентированности формирующейся рыночной экономики или, наоборот, сдерживать или даже противоречить ей. Чтобы это определить, необходимо провести социальную экспертизу, и, прежде всего, в какой степени законы и подзаконные акты "видят" содержание трудовых отношений в рыночной экономике. В последние годы в РК Мажилисом страны принят целый пакет законов, касающихся регулирования социально-трудовых отношений. Наряду с положительными сторонами, в них можно заметить немало недостатков или спорных моментов. Чтобы не быть голословными, приведем выдержки из последнего Закона "О занятости населения" от 23.01.2001. Статья 14 данного закона гласит, что государство оказывает государственную адресную социальную помощь безработным из числа малообеспеченных граждан в соответствии с законодательными актами. В статье 1 данного же закона говорится: "малообеспеченные - лица трудоспособного возраста, которые, в соответствии с законодательством РК, имеют право на адресную социальную помощь" (4). Получается некоторая словесная эквилибристика, которая не дает четкого ответа на вопрос - кто имеет все права на социальную помощь. Между тем, наукой четко определены критерии разграничения населения на малообеспеченные, бедные и нищие слои.

2. Подробная оценка состояния социально-трудовых отношений в Казахстане может привести к неудовлетворительному результату, а именно: нечеткая постановка социальных целей как на уровне общества, так и на микроуровне, и нераскрытость конкретного механизма достижения этих целей. На эту мысль наталкивает и опубликованная Концепция социальной защиты населения РК (5), не говоря уж о необходимости четкого выражения социальной политики в конкретных показателях. Прак-

тика Казахстана свидетельствует о том, что социальная политика пассивно следует за экономической, что не совсем верно.

Далее выдвигается гипотеза о том, что у большинства наших предпринимателей, бизнесменов совершенно атрофировано чувство социальной ответственности. Правда, подтверждение данного тезиса (или его опровержение) необходимо обосновать более углубленными и детальными исследованиями.

3. Существует неопределенность в "разделении труда" в области регулирования социально-трудовых отношений между рынком труда и государством. Есть необходимость и потребность в определении границ "разделения труда" между ними, что позволит гибче и четче определить социальную роль государства на разных этапах развития страны и успешней разработать механизм реализации социальной политики.

4. Социальные достижения в обществе не появляются благодаря провозглашению социального государства, а добываются действенным функционированием развитых институтов и организаций рынка труда. Это зависит от степени понимания каждой из сторон - работодателей и работников - своего предназначения как "конструкторов" социально-трудовых отношений в условиях рынка.

5. Становление рыночной экономики в стране нельзя связывать только с приватизацией и разгосударствлением и недооценивать социально-трудовые факторы. Если разгосударствление и приватизация являются необходимым условием формирования рыночной экономики, то развитие социально-трудовых отношений следует признать как достаточное условие становление рынка. Показателем того, в какой степени учтены данные факторы, может служить процесс формирования уровня и структуры заработной платы под влиянием рыночных регуляторов как результат взаимодействия институтов и организаций рынка труда.

6. Степень зрелости социально - трудовых отношений зависит от активности обеих сторон в отстаивании своих интересов на переговорах. В этой связи важно проанализировать содержание коллектив-

ных договоров, заключаемых в стране, отражение их значения как главных регуляторов оплаты труда в будущем. Анализ анатомии тарифных переговоров и процедуры заключения договоров даст возможность оценить экономическую грамотность составления коллективных договоров, обоснованность представления интересов сторон и возможность реализации идей социального партнерства при существующих условиях.

7. Важнейшей чертой социальной рыночной экономики является отлаженная система социальной защиты как безработных, так и занятых. Система социальной защиты подвергалась неоднократным изменениям. В Казахстане сегодняшняя практика социальной защиты не выдерживает сколь-нибудь серьезной критики. Так, в январе 2001 года из 34260 человек безработных только 8678, т.е. лишь каждому четвертому, была назначена материальная помощь. При этом средний размер материальной помощи составил 1255 тенге, а в сельской местности и того меньше - 1159 тенге. Средний размер выплат привлеченным на общественные работы составил 11487 тенге. Эти цифры значительно ниже уровня дневного дохода в 2,5 долларов США, определенного Всемирным банком

как черта абсолютной бедности. Предварительные исследования свидетельствуют о том, что ощущается потребность существенной корректировки в сторону обеспечения более высокой материальной защищенности безработных и занятых.

8. Республика Казахстан, если сумеет грамотно распорядиться огромными природными, экономическими и трудовыми ресурсами, которыми она располагает, имеет все потенциальные возможности стать страной с классической социальной рыночной экономикой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Республики Казахстан. - Алматы: "Credo", 1999.
2. Lampert H. Lehrbuch der Sozialpolitik. - Springer Verlag, 1991. - S. 445.
3. Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. Переходный период и дальнейшее развитие / Под ред. Н. Барра. М, 1997. - 496 с.
4. Закон Республики Казахстан "О занятости населения" от 23.01.2001// Юридическая газета от 31.01.2001, С. 9.
5. Проект "Концепция социальной защиты населения Республики Казахстан" // Казахстанская правда от 13.04.2001. С. 1-2.

УДК 331.1

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ЖҰМСАУДЫҢ МӘНІ, ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ҚАҒИДАЛАРЫ

Ашимова А.С.

Кәсіпорынның қаржы ресурстарын пайдалану – бұл белгілі бір нәтижеге жету үшін қаржылардың түрлеріне әсер ететін мақсатты бағытталған әдістер, операциялар, рычагтар мен тәсілдердің жиынтығы.

Кәсіпорынның қаржы ресурстары – бұл қаржылық міндеттемелерді орындауға және кеңейтілген өндірісті қамтамасыз ету бойынша шығындарды жүзеге асыруға бағытталған кірістер және сыртқы түсімдер нысанындағы ақшалай қаражаттардың бір бөлігі.

Қаржы ресурстары мен капитал кәсіпорын қаржыларын талдаудың негізгі

объектілері болып табылады. Реттелетін нарық жағдайында қаржыгер үшін нақты объект болып табылатын және жаңа кірістер алу мақсатында оған әрдайым әсер ете алатын «капитал» түсінігі көбінесе қолданылады. Капитал – бұл кәсіпорын айналымға салған және бұл айналымнан кірістер әкелетін қаржылық ресурстардың бір бөлігі.

Мұндай қағида кәсіпорынның қаржы ресурстары мен капиталының арасындағы қағидалы айырмашылық кез келген уақытта қаржы ресурстары кәсіпорынның капиталынан не үлкен, не тең болатынына не-

гізделеді. Мұнда теңдік жағдайында кәсіпорынның қаржылық міндеттемелері жоқ және қолда бар барлық қаржы ресурстары айналымға жіберілген деп есептеледі. Алайда бұл капитал мөлшері қаржы ресурстары мөлшеріне қаншалықты жақындаса, кәсіпорын соншалықты тиімді жұмыс істейтінін білдірмейді.

Нақты өмірде қызмет етіп тұрған кәсіпорында қаржы ресурстары мен капиталдың теңдігі болмайды. Қаржылық есептеме қаржы ресурстары мен капиталдың арасындағы айырмашылық көрінбейтіндей етіп құрылады. Стандартты қаржылық есептемеде қаржы ресурстары міндеттемелер және капитал түрінде көрінеді.

Нақты өмірде адамдар мәнді категориялармен емес, олардың айналдырылған нысандарымен кездеседі, сондықтан стандартты қаржылық есептемеде олар көрсетіледі.

Қаржы ресурстары пайда болуына байланысты ішкі (меншікті) және сыртқы (тартылған) болып бөлінеді. Өз кезегіне ішкі қаржылық ресурстар нақты нысанда стандартты есептілікте таза табыс және амортизация түрінде, ал айналдырылған нысанда кәсіпорын қызметкерлерінің алдындағы міндеттемелер ретінде ұсынылған, таза табыс кірістердің жалпы сомасынан міндетті төлемдерді (салықтар, жинақтар, айыппұлдар, пайыздар және басқа да төлемдер) алып тасталғаннан кейінгі кәсіпорын табысы болып табылады. Таза табыс кәсіпорынның қолында болады және оның басқарушы органдарының шешімі бойынша бөлінеді [5].

Сыртқы немесе тартылған қаржылық ресурстар меншікті және қарыздық болып бөлінеді. Осылай етіп бөлу берілген кәсіпорынның дамуына сыртқы қатысушылар ресурстарды салатын капитал нысанына байланысты: не кәсіпкерлік ретінде, не ссудалық капитал ретінде. Сәйкесінше кәсіпкерлік капитал салымдарының нәтижесі тартылған меншікті қаржылық ресурстардың құрылуы болса, ссудалық капитал нәтижесі қарыздық қаражаттардың құрылуы болып табылады.

Кәсіпкерлік капитал өзімен бірге табыс алу және кәсіпорынды басқару құқықтарын алу мақсатында түрлі кәсіпорындарға салынған (инвестицияланған) капи-

талды ұсынады.

Ссудалық капитал – бұл қайтарымдылық және төлемдік шартында қарызға берілген ақшалай капитал. Ссудалық капитал кәсіпкерлік капиталға қарағанда кәсіпорынға салынбайды, ол пайыз алу мақсатында оған уақытша қолдануға беріледі.

Бұл бизнес түрімен мамандандырылған несиелік - қаржылық институттар айналысады (банктер, несиелік мекемелер, сақтандыру компаниялары, зейнетақы қорлары, инвестициялық қорлар және т.б.).

Нақты өмірде кәсіпкерлік және ссудалық капиталдар тығыз байланысты. Қазіргі нарықтық шаруашылық бірталай сараптанған. Сараптау бүгін нарықтық шаруашылық және оның қаржылық жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз етудің негізгі факторларының бірі болып табылады. Бірақ сараптауды тереңдету қаржылық ағымдар мен капиталдың қиындатылуына, қаржылық тәжірибеде арнайы құралдарды пайдалануды кеңейтілуіне әкеледі, ал бұл фирманың қаржылық жұмысын қиындатады.

Кәсіпорынның барлық қаржылық ресурстары кәсіпорынның қолында бар болу мерзіміне байланысты қысқа мерзімді (бір жылға дейін) және ұзақ мерзімді (бір жылдан астам) болып бөлінеді. Бұл бөліну шартты болып келеді, ал уақыт кезеңдерінің масштабтары нақты елдің қаржылық заңнамаларына, қаржылық есептілікті жүргізу ережелеріне тәуелді болады [2].

Нақты өмірде кәсіпорынның капиталы ақшалай нысанда белгілі бір ұзақ уақыт бойы қала алмайды, себебі ол жаңа кірістер әкелуі тиіс. Кәсіпорынның қасасында немесе банктік есептесу шотында ақшалай қаражаттардың қалдығы ретінде капиталдың болуы кәсіпорынға кіріс әкелмейді. Капиталдың ақшалай нысанынан өндірістік нысанына айналу қаржыландыру деп аталады.

Қаржыландырудың екі түрін ажырату қажет: ішкі және сыртқы. Мұндай бөлу кәсіпорынның қаржылық ресурстары мен капиталының нысандары арасындағы қатаң байланыспен шартталған. Қаржыландыру түрлерінің сипаттамасы 1 кестеде берілген.

Меншікті тартылған қаржылық ресурстар – бұл кәсіпорынның барлық ресур-

старының негізгі бөлімі, ол фирманың құрылу кезінде негізделеді және оның барлық өмірлік кезеңінде қолында болады. Қаржылық ресурстардың бұл бөлімін жарғылық қор немесе жарғылық капитал деп атайды. Кәсіпорынның ұйымдастырушылық-құқықтық нысанына байланысты оның жарғылық

капиталы акцияларды шығару және оларды кейін сату, жарғылық капиталға салымдар есебінен қалыптасады. Кәсіпорын өмір сүрген уақытта жарғылық капитал жоғарылауы да, төмендеуі де мүмкін, соның ішінде кәсіпорынның ішкі қаржылық ресурстарының бөлімі есебінен де болуы мүмкін.

Кесте 1. Кәсіпорынның қаржыландыру көздерінің құрылымы

Қаржыландыру көздері	Сыртқы қаржыландыру	Ішкі қаржыландыру
Меншікті капитал негізінде қаржыландыру	1. Салымдар және үлестік қатысу негізінде қаржыландыру	2. Салық салудан кейінгі табыс негізінде қаржыландыру
Қарыздық капитал негізінде қаржыландыру	3. Несиелік қаржыландыру (мысалы, қарыздар, ссудалар, банктік несиелер, жабдықтаушылардың несиелері негізінде)	4. Сатулардан, резервтік қорларға аударымдар негізінде қалыптасатын қарыздық капитал
Меншікті және қарыздық капитал негізінде аралас қаржыландыру	5. Акцияға ауыстыруға болатын облигацияларды шығару, опционды қарыздар, табыс алуға қатысу құқықты ұсыну негізіндегі қарыздар, артықшылығы бар акцияларды шығару	6. Резервтердің бөлігін қамтитын ерекше бағыттар (яғни уақытша салық салынбайтын аударымдар)

Меншікті қаржылық ресурстардың көздері болып келесілер табылады:

- жарғылық капитал (акцияларды сатудан түскен қаражаттар және қатысушылардың үлестік жарналары);
- кәсіпорын жинақтаған резервтер;
- заңды және жеке тұлғалардың басқа жарналары (мақсатты қаржыландыру, қайырымдылық жарналар және т.б.) [8, 108-115 б.].

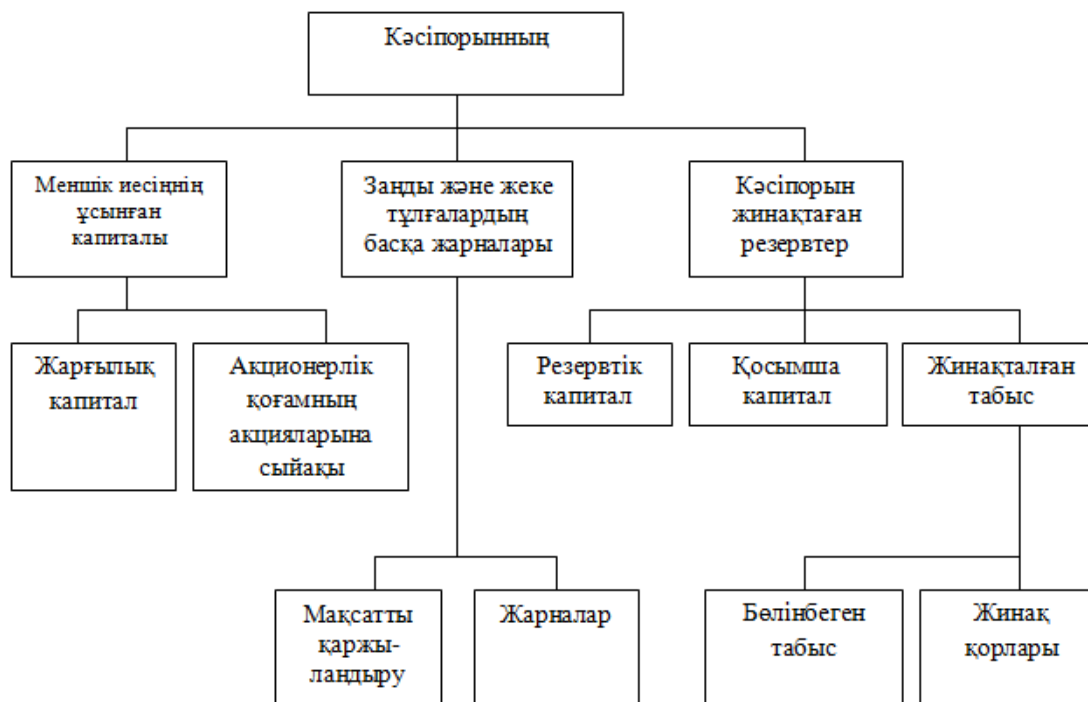
Кәсіпорынның меншікті қаржылар құрылымы 1 суретте көрсетілген.

Кәсіпорынды құру кезінде негізгі құралдар, материалды емес активтер, айналым қаражаттарын сатып алу көзі жарғылық капитал болып табылады. Оның есебінен кәсіпкерлік қызметті жүргізу үшін қажетті жағдайлар қалыптастырылады. Жарғылық капитал – бұл кәсіпорынның жарғылық қызметін қамтамсыз ету үшін меншік иелері ұсынған қаражаттар сомасы.

Жарғылық капитал категориясының

мазмұны кәсіпорынның ұйымдастырушылық-құқықтық нысанына тәуелді:

- мемлекеттік кәсіпорын үшін – толық шаруашылық жүргізу құқығын кәсіпорынға мемлекет бекіткен мүлкі құндылық бағалау;
- жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер үшін – меншік иелерінің үлестерінің сомасы;
- акционерлік қоғам үшін – барлық түрлі акциялардың жиынтық номиналды құны;
- өндірістік кооператив үшін – қызметті жүргізу үшін қатысушылар ұсынған мүлкі құндылық бағалау;
- жалға берілген кәсіпорын үшін – кәсіпорын қызметкерлерінің жарналар сомасы;
- басқа нысандағы кәсіпорын үшін – толық шаруашылық жүргізу құқығы бекітілген кәсіпорынның мүлігін құндылық бағалау.



Сурет 1. Кәсіпорынның меншікті капиталының құрылымы

Кәсіпорынды құру кезінде оның жарғылық капиталына салымдар ақшалай қаражаттар, материалды және материалды емес активтер болуы мүмкін. Жарғылық капиталға салым ретінде активтерді беру кезінде оларға меншік құқығы шаруашылық жүргізуші субъектіне көшеді, яғни инвесторлар осы объектілерге меншік құқығын жоғалтады. Сонымен, кәсіпорынның ыдырауы немесе қоғам не серіктестік құрамынан қатысушының шығуы жағдайында инвестордың тек мүлік қалдығы шегінде өз үлесін өтеуге ғана құқығы бар. Сәйкесінше, жарғылық капитал кәсіпорынның инвесторлар алдындағы міндеттемелер сомасын көрсетеді.

Жарғылық капитал қаражаттарды алғашқы инвестициялау кезінде қалыптасады. Оның мөлшері кәсіпорынды тіркеу кезінде жарияланады, ал жарғылық капиталдың мөлшерінде кез келген түзетулер (акцияларды қосымша эмиссиялау, акциялар номиналды құнын төмендету, қосымша жарналар салу, жаңа қатысушыны қабылдау және т.б.) қызмет етіп тұрған заңнамада немесе құрылтайшы құжаттарында қарастырылған жағдайлар мен тәртіпте ғана жіберіледі.

Жарғылық капитал қаражаттардың

қосымша көздердің (эмиссиялық табыс) пайда болуымен жүргізілуі мүмкін. Бұл қаражат көзі акцияның алғашқы эмиссиясын номиналдан жоғары бағамен сату кезінде пайда болады. Бұл сомаларды алу кезінде олар қосымша капиталға есепке алынады.

Өнім өндірісі, жұмыстарды орындау, қызметтерді көрсету процесінде өткізуден түскен түсім сомасымен анықталатын жаңа күн пайда болады.

Өткізуден түскен түсім өнім өндірісіне шығындалған қаражаттарды өтеу, ақшалай қаражаттар қорының қалыптасудың негізгі көзі болып табылады, оның өз уақытында түсуі қаражаттар айналымдылығының үздіксіздігін, кәсіпорын қызметі процесінің үздіксіздігін қамтамасыз етеді. Өткізуден түскен түсімнің уақытында түспеуі табыстың төмендеуіне, келісім-шарттық міндеттемелердің орындалмауына, айып пұлдық санкцияларға әкеледі.

Түсімді қолдану бөлу процестерінің алғашқы кезеңін көрсетеді. Өткізуден түскен түсім кәсіпорынның шикізатқа, материалдарға, отын, энергия, басқа да еңбек материалдарына, сонымен қатар кәсіпорынға көрсетілген қызметтерге материалды шығыстарды өтейді. Өткізуден түскен тү-

сім кейінгі бөлу негізгі құралдар мен материалды емес активтерді ұдайы өндіру көзі ретінде амортизациялық аударымдар қалыптасуымен байланысты. Өткізуден түскен түсімнің қалған бөлімі – жалпы табыс немесе еңбекақыны төлеуге және кәсіпорынның табысын қалыптастыруға, сонымен қатар бюджеттен тыс қорларға аударымдар, салықтар және басқа да міндетті төлемдерге бағытталған қайта құрылған күн.

Өткізуден түскен түсім қаражаттардың айналымдылығының аяқталуын білдіреді. Өткізуден түскен түсім түспестен бұрын өндіріс шығыстары және айналыстары айналым қаражаттар көздері есебінен қаржыландырады. Қызметке алынған қаражаттар айналымының нәтижесі – шығыстарды өтеу және қаржыландырудың меншікті көздерін құру: амортизациялық аударымдар және табыс.

Табыс және амортизациялық аударымдар өндіріске салынған қаражаттар айналымының нәтижесі болып табылады және кәсіпорынның меншікті қаржылық ресурстарына жатады.

Амортизациялық аударымдардың тағайындалуы – негізгі өндірістік қорлар мен материалды емес активтерді ұдайы өндіруді қамтамсыз ету. Экономикалық мәні бойынша амортизация – бұл негізгі құралдар және материалды емес активтер (сонымен қатар құны аз және тез тозатын заттың) құнының олардың өндірілетін өнімдерге және тозу мөлшеріне байланысты біртіндеп көшіру процесі. Бұл инвестициялық процесті қаржыландырудың мақсатты көзі.

Экономикалық категория ретінде табыс – бұл қосымша еңбекпен қалыптастырылған таза табыс. Табыс кәсіпкерлік қызметтің қаржылық нәтижелерін сипаттайтын экономикалық көрсеткіш болып табылады. Бұдан басқа, табыс арқылы оны бөлу және пайдалану процесінде материалды қызығушылық қағидасы, сонымен қатар материалды жауапкершілік қағидасы орындалады. Кәсіпорын қолында қалатын табыс – бұл оның қажеттіліктерін қаржыландырудың көп мақсатты көзі, бірақ оны пайдаланудың негізгі бағыттарын жинақтау және тұтыну ретінде анықтауға болады. Жинақтау және тұтыну табысты бөлу пропорциясы кәсіпорынның даму перспек-

тивасын анықтайды.

Табыс экономикалық мазмұны бойынша түрлі қажеттіліктерді қаржыландыру көзі болып табылады. Оны бөлгенде мемлекет түрінде жалпы қоғам мүдделері, кәсіпорынның кәсіпкерлік мүдделері және оның жеке қызметкерлерінің мүдделері қиылысады. Амортизациялық аударымдар қарағанда табыс кәсіпорын қолында толығымен қалмайды, салық түріндегі оның маңызды бөлігі бюджетке түседі, ал ол кәсіпорын мен мемлекет арасында таза табысты бөлу бойынша қаржылық қатынастар сферасын анықтайды.

Бұл табыстың бөлігінен кейін қалдық бөлу – кәсіпорынның артықшылығы.

Жинақтауға бағытталатын амортизациялық аударымдар мен табыс бөлігі кәсіпорынның ақшалай ресурстарын құрайды. Олар кәсіпорынның өндірістік және ғылыми-техникалық дамуына, қаржылық активтердің – бағалы қағаздарды сатып алу, басқа кәсіпорындардың жарғылық капиталына салымдар ретінде қолданылады. Жинаққа пайдаланылатын табыстың басқа бөлігі кәсіпорынның әлеуметтік дамуына бағытталады. Табыстың бір бөлігі тұтынуға пайдаланылады, оның нәтижесінде кәсіпорын мен тұлғалардың арасында қаржылық қатынастар туындайды.

Табысты бөлу арнайы қорлар (жинақ қоры, тұтыну қоры, резервтік қорлар) құру жолымен немесе жеке мақсаттарға таза табыстарды тікелей шығыстану жолымен жүргізілуі мүмкін. Бірінші жағдайда кәсіпорында қаржылық жоспарға қосымша ретінде тұтыну және жинақ қорын шығыстанудың қосымша смета жасалады. Екінші жағдайда табысты бөлу қаржылық жоспарда көрсетіледі.

Жинақ қоры ғылыми-зерттеу, жобалық, конструкторлық және технологиялық жұмыстарға, өнімнің жаңа түрлерін, технологиялық процестерді жасау және қамтуға, технологиялық реконструкция, ұзақ мерзімді қарыздар және ол бойынша пайыздарды өтеумен, қысқа мерзімді қарыздар бойынша пайыздарды өтеумен байланысты шығыстарға, табиғатты қорғау шараларын өткізу бойынша шығыстарға, басқа кәсіпорындардың жарғылық капиталын құруда қатысушылардың салымдары ретінде жарналарға, егер кәсіпорын бірлестіктер, ассо-

циациялар, концерндер құрамына кірсе, оларға жарналарға және т.б. жұмсалады.

Тұтыну қоры әлеуметтік даму мен әлеуметтік қажеттіліктерге жұмсалады. Оның есебінен кәсіпорын балансында орналасқан әлеуметтік-тұрмыстық бағытындағы объектілерді пайдалану бойынша шығыстар, өндірістік емес бағыттағы объектілердің құрылысы, денді сауықтандыратын және мәдени - массалық шараларды жүргізу, материалды көмек көрсету, кейбір әлеуметтік сыйақылар төлемдері қаржыландырылады.

Табыс – резервтік қорды құрудың негізгі көзі. Бұл капитал шаруашылық қызметтен мүмкін болатын шығындар мен зияндарды өтеу үшін арналған. Резервтік капиталды құру тәртібі кәсіпорын қызметін реттейтін нормативтік құжаттармен, сонымен қатар оның құрылтайшы құжаттармен анықталады.

Қазіргі шаруашылық жүргізу жағдайында кәсіпорындарда амортизациялық аударымдар мен табысты бөлу және оны пайдалану арнайы ақшалай қорларды құрумен байланысты болмайды. Амортизациялық қор құрылмайды, табысты арнайы бағытталған қорларға бөлу кәсіпорын қолында болады, бірақ кәсіпорынның қаржылық ресурстарын пайдалануды көрсететін бөлу процестерін мәнін ауыстырмайды.

Кәсіпорын қаражаттарының көзі ретінде қосымша капитал негізгі құралдар мен басқа материалды құндылықтарды жоғары бағалау нәтижесінде қалыптастырылады. Нормативтік құжаттар оны тұтыну мақсаттарына қолдануға тиым салынады.

Қаражаттардың арнайы көздері әлеуметтік бағыттағы және мақсатты қаржыландыру қорлары болып табылады: қайтарымсыз алынған құндылықтар, сонымен қатар әлеуметтік-мәдени және коммуналды - тұрмыстық бағыттағы объектілерді ұстаумен байланысты өндірістік емес қызметті қаржыландыруға, толық бюджеттік қаржыландыруда тұрған шығыстарды қаржыландыруға қайтарымсыз және қайтарымды мемлекеттік қаржы бөлу.

Қатынас ретінде кәсіпорын қаржылары шаруашылық қызмет процестерінде қалыптасқан экономикалық қатынастар бөлігі болып табылатындықтан оларды ұйымдастыру қағидалар кәсі-

порынның шаруашылық қызмет негіздерімен анықталады. Осыған байланысты қаржыларды пайдалану қағидаларын келе-сідей қалыптастыруға болады:

- коммерциялық - шаруашылық есеп (қаржылық қызмет саласындағы дербестік, өзін-өзі өтеу, өзін-өзі қаржыландыру, қаржы - шаруашылық қызметінің қорытындысына ынталылық, оның нәтижелері үшін жауаптылық, кәсіпорынның қызметіне бақылау жасау);

- жоспарлылық;

- меншіктің барлық нысандарының теңдігі;

- қаржы резервтерінің болуы [3].

1. Коммерциялық (шаруашылық) есеп – кәсіпорындар мен ұйымдардың шаруашылық - қаржы қызметін жүргізудің негізге алынатын қағидаты мен басты әдісі. Коммерциялық есеп қағидаты кәсіпорынға оның қызметі үшін, оның жарғылық капиталын құрайтын қажетті негізгі және айналым құралдары (капиталы) тұрақты пайдалануға бөліп берілетінін білдіреді. Шаруашылық жүргізудің әдісі ретіндегі коммерциялық есеп қағидаты шығындарды шаруашылық қызметтен алынған табыспен өлшеуді және табыс алуды талап етеді.

Коммерциялық есептің айқындаушы қағидаттары өзін-өзі өтеушілік пен өзін-өзі қаржыландыру болып табылады.

Өзін-өзі өтеушілік – шаруашылық жүргізудің негіз қалаушы қағидаты, ол кәсіпорынның өз өнімін (орындалған жұмыстарды, көрсетілген қызметтерді) өткізуден түсетін түсім - ақша есебінен оны өндіру және жеткізілім жөніндегі бүкіл шығындарды өтеуді білдіреді. Өзін-өзі өтеушіліктің төменгі шегі – залалсыздық, яғни кірістер мен шығыстардың сандық теңдігі. Шығындарды өзін-өзі өтеушілікке жету – кәсіпорын өнім өндіруді игеру, шаруашылық процестерді күйіне келтіру, нарықтық ортаға бейімделу кезіндегі кәсіпорын қызметінің бастапқы кезеңінің мақсаты. Нарықтық қатынастар жағдайында жақсы даму перспективасы бар немесе басым маңызы бар шаруашылықтар сыртқы қолдауды пайдалана алатындықтан кәсіпорын рентабельді жұмыс істеуі тиіс; бірінші жағдайда олардың кредит ресурстарын пайдалану, екіншісінде бюджеттік қаржыландыруды пайдалану мүмкіндігі бар.

Өзін-өзі қаржыландыру–нарықтық экономика жағдайында кәсіпорындардың шаруашылық қызметінің табысты болуының міндетті шарты. Бұл қағидат өнім өндіру мен кәсіпорынның өндірістік-техникалық базасын ұлғайту жөніндегі шығындардың толық өтелуіне негізделеді, ол әрбір кәсіпорын өзінің ағымдағы және күрделі шығындарын меншікті көздері есебінен жауып отыратындығын білдіреді.

Өзін-өзі қаржыландыру кәсіпорындардың толық қаржы дербестілігімен және жауапкершілігімен тығыз байланысты. Оларға өздерінің меншікті ресурстарын өз бетінше ұйымдастырып басқаруға, тартылатын және қарыз қаражаттарын іздестіріп, айналымға салуға құқық берілген. Мемлекет кәсіпорындардың қаржы ресурстарын қайта бөле алмайды. Қаржы қатынастарын мемлекет тарапынан реттеу бюджетке салық алудың, амортизациялық қорды қалыптастырудың, валюталық түсім - ақшаны бөлудің, бағалы қағаздарды өткізудің, шығындары өзіндік құнға жатқызудың және т.б. жүйесі мен тәртібін белгілеу арқылы жүзеге асырылады.

Қаржылық жауапкершілік пен мүдделік – бір процестің – шаруашылық жүргізудің тиімділігін арттырудың ынталандырмауларын жасау мен іске асыру процесінің екі жағы.

2. Жоспарлылық қағидаты кәсіпорынның қаржылық қызметі өндірістің мақсаттарына, міндеттеріне, оларға жетудің белгіленген әдістеріне жетудің дәйектілігі мен мезгіліне қарай оның параметрлерін есептеу арқылы алдын ала қарастырылатынын білдіреді.

3. Кәсіпорындар мен ұйымдар меншігінің барлық нысандарының тендігі қағидаты қатынастардың тұрақтылығы мен меншіктің түрлі нысандары – мемлекеттік, жеке меншік, шетел мемлекеттерінің және олардың заңи ұйымдары мен азаматтарының, халықаралық ұйымдардың нысандары дамуының мемлекет кепілдігінде жүзеге асырылады. Меншіктенуші өз білге-

нінше өзінің мүлкіне иелік жасайды, пайдаланады және басқарып ұйымдастырады, оған қатысты заңға қарсы келмейтін кез келген іс-әрекет жасайды, мүлікті кез келген шаруашылық және заңмен тиым салынбаған өзге де қызмет үшін пайдаланады.

4. Кәсіпорындардың қаржысын пайдалануды ұйымдастырудың қажетті қағидаты – басқарудың барлық деңгейлеріндегі қаржы резервтерінің (резервтік капитал, тәуекел қоры) болуы. Қаржы резервтері әртүрлі әдістермен өндірістік және әлеуметтік қорлардың мөлшеріне пайызбен, пайда немесе табыстан тұрақты нормативтер бойынша аударымдар арқылы жасалуы мүмкін. Қаржы резерві уақытша болатын қаржы қиыншылықтарын жоюға және шаруашылықтардың қызметіне қажет қалыпты жағдайларды қамтамасыз етуге, сондай-ақ, әдетте қаржы жоспарында қаралмайтын өндірістік және әлеуметтік дамумен байланысты шығындарды қаржыландыруға арналған.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Илиясов Қ.Қ., Құлпыбаев С. Қаржы: Оқулық. Алматы, 2005 – 551б.
2. Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиев Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау: оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2001 – 328 б.
3. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии. - М., 2005 – 44-69 с.
4. Нарықтық экономикадағы қаржы менеджментінің маңызы және қажеттілігі // Экономика негіздері. – 2006 - №3 – 15-18 б.
5. Есенова Г.Ж. Управление финансовыми ресурсами. // Қаржы-қаражат 2007 - №2 – 31-36 с.
6. Большаков С.В. Финансы предприятий. Теория и практика. Учебник. - М., 2005 – 108-132 с.
7. Финансы предприятий: Учебник для вузов/ под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

УДК 336.226.322

**РЕСПУБЛИКАНЫҢ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІН РЕТТЕУДЕГІ ҚОСЫЛҒАН ҚҰН
САЛЫҒЫНЫҢ ДАМУ БАҒЫТЫ ЖӘНЕ ОҒЫН ШЕТЕЛДІК
ТӘЖІРИБЕМЕН САЛЫСТЫРА ОТЫРЫП ЖЕТІЛДІРУ ШАРАЛАРЫ**

Рұсланұлы М., Мамырбекова Д.С.

Қосылған құн салығы бойынша бюджетпен нақты есеп айырысулар бойынша есепті кезең болып күнтізбелік ай табылады. Егер қосылған құн салығы бойынша тоқсан үшін орташа айлық төлемдер 1000 айлық есептік көрсеткіштерден кемін құраса, онда есепті кезең болып тоқсан табылады.

Мысал: Бюджетке төленуге тиісті 2014 жылдың үшінші тоқсаны үшін кәсіпорынның мынадай қосылған құн салығының сомалары бар, оның ішінде: шілде үшін - 135 000 теңге, тамыз - 128 000, қыркүйек - 120 000 теңге. Осындай сомалар тоқсан үшін барлығы 383 000 теңге құрады. Орташа айлық төлемдер 127 666 теңге (383 000 : 3) құрайды. Заңдар бойынша бұл айларда 919 теңге мөлшеріндегі айлық есептік көрсеткіш белгіленген, тиісінше әрбір ай үшін айлық есептік көрсеткішінің 1000 еселік мөлшері 919 000 теңге (725 x 1000) құрайды. Есептен көрінгендей, орташа айлық төлемдегі 127 666 теңге 919 000 – нан аспайды. Яғни, салық төлеуші тоқсанда бір рет қосылған құн салығы бойынша декларацияны жасайды.

Қосылған құн салығы бойынша декларацияны жасау мақсатында есепті кезеңді айқындау үшін негізге соңғы есепті тоқсандағы бюджетпен есеп айырысулардың нәтижелері қабылданады.

Қосылған құн салығы бойынша декларация есепті кезеңнен кейінгі айдың 15 күнінен кешіктірмей әрбір есепті кезең үшін беріледі.

Салық төлеуші, егер тоқсан үшін есепті көрсеткіштерді және есепті тоқсаннан кейінгі айдың 15 күніне тоқсан сайын орташа айлық төлем 1000 айлық есептік көрсеткішті құрайтын болса, есепті тоқсаннан кейінгі айдың 15 күнінен кешіктірмей қосылған құн салығы бойынша декларацияны тіркеу орны бойынша салық органда-рына береді.

Қазақстан Республикасының аумағында алғашқы өнеркәсіптік ұқсату үшін

оны сату кезінде шикізатты шығарушы Қазақстан Республикасының резиденттері мынадай тәртіпте есепке алу әдісімен қосылған құн салығын төлейді.

Шикізатты шығарушылар қосылған құн салығын есептеместен алғашқы өнеркәсіптік ұқсату үшін оны сатуды жүзеге асырады және "есепке алу әдісіне сәйкес ҚҚС-сыз" шот-фактураны сатып алушыға береді.

Қосылған құн салығы бойынша декларацияда алғашқы өнеркәсіптік ұқсату үшін шикізатты сату жүргізілген есепті кезең үшін шығарушы осындай шикізаттың құнын жеке жолда көрсетеді және есепке алуға жатқызылатын қосылған құн салығы сомасының есеп айырысуы кезінде салық салынатын айналымға енгізбейді.

Сатып алушыда шикізат қосылған құн салығынсыз шот-фактурада жеткізуші көрсеткен құн бойынша ескеріледі. Ұқсату өнімдерін сату кезінде салық салынатын айналым нақты қалыптасқан шығыстардан төмен емес құнға орай айқындалады.

Алғашқы өнеркәсіптік ұқсату үшін арналған шикізат деп қандай да бір өңдеуге және бұрын өнеркәсіптік ұқсатуға ұшырамаған және де оның негізін құрай отырып дайындалатын өнімнің құрамына кіретін шикізат тауарлары түсініледі.

Экспортқа тауарларды өткізуге, Ресей Федерациясына экспорттауды қоспағанда және тауарларды Қазақстан Республикасына экспорттау кезінде қосылған құнға салынған салық ескерілген бағаны қолданатын мемлекеттерге тауарларды экспорттау жағдайларын есептегенде, нөлдік ставка бойынша салық салынады.

Қазақстан Республикасының кеден аумағынан тауарлар әкету тауарлар экспорты болып табылады.

Нөлдік ставка бойынша салық салу дегеніміз қосылған құнға есептелген салық сомасының мөлшерін нөл процентке теңестіру болып табылады. Тауарларын нөлдік ставка бойынша сататын салық тө-

леушілер кәсіпкерлік қызметінде пайдаланатын тауарлық-материалдық құндылықтарды сатып алған, жұмыс пен қызмет көрсету бойынша салық сомасына есептеуге құқылы.

Нөлдік ставка бойынша салық салынатын айналымдар бойынша салық төлеушілерге кәсіпкерлік қызметінде пайдаланатын тауарлық-материалдық құндылықтарды сатып алған, жұмыс пен қызмет көрсету бойынша қосылған құнға салынатын салық сомасы бюджеттен Салық кодесіне сәйкес қайтарылады.

Тауарлар экспортын растау болып:

1) экспортталатын тауарларды жеткізу келісім-шарты;

2) тауар шығаруды экспорт режимінде жүзеге асырған кеден органының және қызмет аймағында Қазақстан Республикасының кеден аумағынан сырт жерлерден әкелінген тауарлар өткізілетін жіберу пункті бар кеден органының белгісі соғылған кедендік жүк декларациясы табылады.

Магистральдық құбыр арнасы жүйесі бойынша немесе электр беру желісімен не толық емес мерзімдік декларациялау рәсімдерін қолдана отырып, экспортталатын тауарларды жүзеге асыру кезінде, кедендік ресімдеуді жүргізген кеден органының белгісі соғылған толық жүк кеден декларациясы көрсетіледі;

3) Қазақстан Республикасының және тауар жүріп өтетін транзит мемлекеттерінің шекаралық кеден органдарының белгісі соғылған немесе тауарға ілесіп жүретін құжаттардың көшірмесі тауар экспортын растайтын құжаттар болып табылады. Тауарлар экспорты қандай көлік түрін пайдалана отырып тасымалдағанына байланысты, ондай құжаттар коносамент немесе оның көшірмесі, халықаралық жүргізу көлігімен халықаралық тауар тасу жүк құжаттамасы, халықаралық әуе жүк құжаттамасы немесе теміржол жүк құжаттамасы болып табылады.

Ал тұрба жүргізу көлігімен немесе электр беру желісімен тауарлардың экспорты жағдайында - тауарларға ілесіп жүретін құжаттардың көшірмесінің орнына тауарларды қабылдап алу-беру актісі табыс етіледі;

4) салық органдары қажет жағдайда Қазақстан Республикасының кеден орган-

дарымен экспорт режиміне сәйкес рәсімделген жүк кеден декларациясында көрсетілген тауарлардың нысаналы елдердің органдарына еркін айналыс үшін Қазақстан Республикасының аумағынан шығару режимінде экспорттағанын тауарлардың кедендік ресімделулерінің өндіру фактісін растау жөнінде өтініш жасай алады.

Қазақстан Республикасының кеден аумағынан бұрын тысқары әкетілген тауарларды кеден аумағынан тыс ұқсату немесе оларды ұқсату өнімдерінің режимінде одан әрі экспорттау жүзеге асырылған жағдайда, мұндай тауарлардың немесе ұқсату өнімдерінің құны нөлдік ставка бойынша салық салынатын сату айналымына қосылады.

Бұл жағдайда нөлдік ставканы қолданудың негізі болып тіркеу есебінде тұрған жері бойынша салық органына мынадай құжаттар тапсырылады:

1) экспортталатын ұқсату өнімдерін немесе тауарларды жеткізу жөніндегі шетелдік тұлғамен жасасқан келісім-шарт, сондай-ақ тауарларды Қазақстан Республикасы аумағы шегінен тысқарыда ұқсату келісім-шарты;

2) кеден аумағынан тысқарыда ұқсатылған тауарлар режимінде ресімдеуді жүзеге асырған кеден органы куәландырған кеден жүк декларациясы немесе оның көшірмесі;

3) кеден аумағында ұқсатылған тауарлар режимінде шетел аумағында жүзеге асырған алыс-беріс шикізатын ұқсатуға әкелу кезінде ресімделген кеден органы куәландырған кеден жүк декларациясының көшірмесі;

4) экспорт режимінде ұқсатуға әкелінген тауарлар мен өнімдерді қайта ресімдеуді жүзеге асырған кеден органы куәландырған кеден жүк декларациясы;

5) егер лицензия аумағында тауар ұқсату жүзеге асырылатын мемлекеттің заңдарына сәйкес міндетті болса, тауарларды ұқсату режимінде кедендік ресімдеуді жүзеге асырушы кеден органы растаған тауар ұқсату лицензиясының көшірмесі;

б) мемлекет аумағына ұқсатуға мемлекет аумағынан оларды ұқсату тауарларды немесе өнімдерді әкелу кезінде экспорт режимінде рәсімделген кеден жүк декларациясының көшірмесі Қазақстан Республикасының салық заңдарына сәйкес және

осындай ресімдеу кеден органымен расталған тауарлар экспортына нөлдік ставка бойынша салық салынады. Экспорттық кеден декларациясында алыс-беріс тауарларын ұқсатуға әкелу кезінде ресімделген бұрынғы кеден декларациясының нөмірі көрсетілуі тиіс;

7) оның аумағына ұқсатуға тауар әкелінен мемлекеттің кеден органдарының белгілерімен тауардың нысаналы мемлекет шекарасына тауардың немесе оны ұқсату өнімін, сондай-ақ олардың аумағында тауар немесе оны ұқсату өнімі өтетін транзит мемлекеттерінің өтуін растайтын тауар ілеспе құжаттарының көшірмелері.

Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығына қатысушы мемлекеттерге тауарлардың экспорты жағдайында растайтын құжаттар болып экспорт режимінде Қазақстан Республикасының кеден аумағынан әкелінен тауарлардың импорты елінде ресімделген жүк кеден декларациясының көшірмесі болып табылады.

Ресей Федерациясына тауарлар экспортына Салық кодексінде көзделген ставкалар бойынша қосылған құн салығы салынады.

Жолаушылардың, тауарлардың, жануарлардың, жүктің және поштаның халықаралық тасымалына нөлдік ставка бойынша тауарлардың экспортына қосылған құн салығын салуды көздейтін Қазақстан Республикасы халықаралық шарттарды жасамаған Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығына қатысушы мемлекеттер жүзеге асыратын тасымалдардан басқа нөлдік ставка бойынша салық салынады.

Халықаралық тасымалдар деп Қазақстан Республикасының аумағынан басқа мемлекеттердің аумағына тауарларды, жолаушыларды, жүкті, почтаны, жануарларды, сондай-ақ транзитті тасымалдау түсініледі.

Тауарларды халықаралық тасымалдауды жүзеге асыру кезінде салықтың нөлдік ставкасы мынадай негіздерде қолданылады:

1) оларды жеткізушілермен тікелей жасалған экспортталатын тауарларды тасымалдауға шарт;

2) тасымалды біртұтас халықаралық тасымал құжаттарымен тауардың жүріп өтетін бүкіл маршрутын ресімдеу.

Салық кодексіне сәйкес басқа жағдайларда салық салынатын айналым мөлшеріне 15 процентке тең ставкамен салық салынады.

Қосылған құн салығын төлеуші декларацияны тапсыру үшін мерзімі белгіленген күнге дейін немесе сол күні бюджетке әрбір салық кезеңі үшін салық төлеуге міндетті.

Импортталған тауарлар бойынша қосымша құн салығы кеден заңдарында белгіленген күні төленеді. Ал, Ақтөбе облысының мемлекет қазынысы түсетін салық мөлшері жыл сайын өсіп келеді. 2004 жылы бұл көрсеткіш 75,7 млрд.тенге болса, 2005 жылы 95,1 миллиардқа жетті. 2006 жылы екі есеге жуық өсіп, 154 млрд. тенге шамасында болса, 2007 жылы 187млрд болды. Облыста атқаратын қыруар шаруа әлеуметтік – экономикалық бағыттағы ірі бағдарламалар осы салық түсіміне қарай атқарылады. Ел бюджеті «тарихта бұрын-сонды болмаған «әлеуметтік бюджет»деп бағаланып жатқанда «Одан көретін игілігіміз қандай?, Салық тек табиғи ресурстарды игеруге ғана тәуелді ме?

Облыс бюджетінің жыл сайын өсуі – экономиканың жақсаруынан сондай-ақ салық саясатын халықтың тұрмыс тіршілігіне қарай тиімді жүргізуден. Бұл - салыққа қатысты ақпараттық жүйені енгізуден, салық инспекторларының кәсіби шеберліктерінің өсуінен. Осының барлығы салық түсімін жіті қадағалауға, кейбіреулердің салық төлеуден жалтаруына жол бермеуге сеп. Әрине облыс бюджетінің толығыуы ең әуелі осы өңірде жұмыс жасап жатқан табиғи байлықты игерушілерге тікелей қатысты. Олардың үлесі басым. Мұнай бағасы өсіп тұр. Дегенмен салықтың түсімі - әуелі біздің жұмысымыздың нәтижесі.

Салық – кейбір фирмалар мен компаниялар үшін орасан зор қаржы. Мұндай қаржы жүрген әр түрлі қулықтар болатыны аян. Оларды әшкерелеудің жолы көп. Салық есебінде ізі жоқ кәсіпорындардың құжаттары есепке алынбайды. Кәсіпорындар тоқсандық есептерін тапсырғаннан кейін, салық органдары да өз есебін шығарады. Салықтан жалтару - қылмыстың үлкені. Салық түсімі молырақ болған сайын, мемлекеттің де әлеуметтік бағдарламаларды шешуге мүмкіндігі молаяды. Егер

кәсіпорын салық органына тіркелмесе, банктен несие ала алмайды, зейнетақы қорына да түсімі азаяды. Заң жалпыға ортақ. Ол қоғамды жікке бөлмейді және біреулерге басымдылық бермейді. Заң бұзушылық көбіне салық төлеушінің заңды білмеуінен туындайды. Жыл сайын салық кодексіне енетін өзгерістер мерзімді баспасөз беттерінде жарияланып тұрады. Соларды қадағалап отырған жөн. Заңдарға толықтырулар мен өзгертулерді Парламент енгізеді. Салық заңнамаларына өзгертулер жылына бір-ақ рет енгізіліп, келесі жылдың қаңтарынан бастап күшіне енеді.

Салық салу жүйесінде, ең әуелі салық алынатын мүмкіндіктер тегіс есептеліп, жыл бойы қанша салық жиналатыны жоспарланып, бұл болжам бюджет негізі болып алынады. Облыстық салық комитеті салық төлеушілерге көрсетілген қызмет түрлерін кеңейткен. Мұнда салық есебін қабылдау және өңдеу орталықтары жұмыс істейді. Адамдарға «бір терезе» жүйесімен қызмет көрсетіледі. Салық есептерін электронды жүйемен қабылдау жүзеге асырылған. Тұтынушыларға қажетті құжаттар беруде жаңа ақпаратты жүйе енгізілген. Салықшылар салық кодексіндегі өзгерістер туралы мерзімді баспасөз беттерінде түсініктер беріп тұрады.

Салық механизмінің тұрақтылығын қамтамасыз ету. Салық заңдарының тұрақтылығы принципін заң тәртібімен бекіту қажет, өйткені салық заңдарына өзгерістерді жиі енгізу елдегі экономикалық ортаға теріс ықпал етеді.

Қаржы-банк жүйесінің, экономиканың аграрлық секторының нығаюына қарай, Салық кодексінің жаңа редакциясын қабылдау қажет.

Мемлекеттік бюджеттің кіріс бөлігінің нығаюына және өсу мүмкіндіктеріне орай халықтың өз күнін өзі көру және экономиканың жекелеген секторларына салық жеңілдіктерін, сондай-ақ экономиканың тиімсіз, бірақ үлкен әлеуметтік маңызы бар секторларын мемлекеттің тікелей қолдауының рөлін күшейту саясатына көшу қажет.

Бюджетке салық түсімінің ІЖӨ-нің 30% деңгейіне дейін өсуін қамтамасыз ету. Мемлекеттік бюджетке салық түсімінің өсуі салық әкімшілігін жүргізуді жақсарту және салық заңдарының нормаларын мүл-

тіксіз сақтау есебінен қамтамасыз етілетін болады.

Барлық дамыған елдерде бөлінетін ІЖӨ-нің үлесі әрбір он жыл сайын заңды түрде өсіп, ІЖӨ-нің 50%-ына жақындағанын ескере отырып, таяу жылдарда мемлекеттік бюджетке салық және салықтық емес түсімдердің деңгейі ІЖӨ-ге қатысы бойынша 30%-ға жетеді.

Салық заңдарын жетілдіруді қамтамасыз ету. Перспективада 5-7 жылдан кейін салық жүйесінде мынадай бағыттар бойынша реформалар жүргізілетін болады:

- жеке табыс салығына салық салу жүйесі бойынша едәуір ұқсастығы бар әлеуметтік салық, мемлекеттік сақтандыру қорына төленетін жарна болып қайта құрылатын болады. Бұл жағдайда жарна төлеушілер бюджетте неге жұмсалатыны белгісіз әлеуметтік салықпен салыстырғанда, қор қаражатының қандай мақсаттарға пайдаланатынын білетін болады;

- салық төлемдерінен жалтарудың мүмкін еместігі мен оның тиімсіздігін қамтамасыз ететін, соның ішінде жеке тұлғалардың табысын жаппай мәлімдеу және табысы неғұрлым жоғары тұлғаларға салық салуды күшейту есебінен қамтамасыз ететін тетіктер қолданысқа енгізілетін болады, мұның өзі осы санаттағы салық төлеушілерден салық жинау ісіндегі жағдайды едәуір жақсартады;

- салық салу базасын кеңейту және экономиканың нақты секторын салық жүктемесін неғұрлым теңдей бөлу үшін әлемдік практикада жергілікті бюджеттер үшін кірісін маңызды көзі болып табылатын бөлшек саудада сатуға салық салуды енгізудің орындылығы қарастырылатын болады

Салық жеңілдіктерін жүйеге келтіру. Салық жүктемесін барлық салық төлеушілерге түңдей және әділетті бөлу мәселесі принципті мәнге ие. Басымдықты салаларда іскер белсенділікті ынталандыратын мақсатты бағытталған біріңғай жеңілдік жүйесін қалыптастыру қажет.

Басымдықты салаларда іскер белсенділікті ынталандыратын мақсатты бағытталған біріңғай жеңілдік жүйесін қалыптастыру қажет.

Салық артықшылықтарын пайдаланбайтын салық төлеушілерге қатысты салық жүйесіндегі әділеттілік принципін бұзатын

негізсіз жеке салық жеңілдіктері жойылады, өйткені салық төлеушілердің бірі үшін жеңілдікті салық режимі сөзсіз басқаларға қосымша салық ауыртпалығын түсіру дегенді білдіреді.

Кәсіпорындардың сыртқы экономикалық қызметіне тиімді мемлекеттік бақылауды қамтамасыз ету. Қазақстандық тұлғалардың сыртқы экономикалық қызметтегі белсенді өзгерістер кеден шекарасында экономикалық қызметтегі белсенді өзгерістер кеден шекарасында экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етуде контрабандаға тосқауыл қоюда, кеден шекарасында экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етуде, контрабандаға тосқауыл қоюда кеден төлемдері мен салықтарды толық көлемде өндіруде республика кеден органдарының ролін арттырады.

Шетел салық салу тәжірибесінде қосымша құн салығын енгізгеннен кейін пайда болатын бағаның және еңбек ақының өсуін бірқатар шаралардың көмегімен алдын алу жолға қойылған.

Бұл шараларға мыналар жатады:

1. Үкіметтің қоғам мүшелерін қосымша құн салығын енгізуге байланысты болатын бағаның өсуі туралы хабардар ету (Тайвань тәжірибесі);

2. Бағаны бақылау тәсілдерін қолдану, басқа салықтарға да орнын торылу мақсатында түзетілер енгізу (Австрия, Франция, Корея, Нидерланды, және Норвегия тәжірибелері);

3. Қосымша құн салығын енгізу үшін, кері әсерін тигізбейтіндей етіп, қолайлы сәттерді таңдау (Португалия тәжірибесінен);

Біздің елде салық төлеуші қосылған құн салығы бойынша декларацияны тапсыру үшін мерзімі белгіленген күнге дейін немесе сол күні бюджетке әрбір салық кезеңі үшін салық төлеуге міндетті.

Салық кодексі бойынша импортталатын тауарларға қосылған құн салығы кеден төлемдерін төлеу үшін Қазақстан Республикасының кеден заңдарында белгіленген күні төленеді.

Импортталатын тауарларға қосылған құн салығын төлеу мерзімі белгіленген тәртіппен өзгертілуі мүмкін.

Импортталатын тауарларға қосылған құн салығын төлеу мерзімін өзгерту мына

жағдайларда жүзеге асырылады:

- импортталатын тауарлар өнеркәсіптік ұқсатуға жататын;

- су, газ, электр энергиясы импортталатын тауарлар болып табылған жағдайларда.

Егер бұл орайда төменде аталған шарттардың ең болмаса біреуі орындалатын болса:

1) өндірістік ұқсатудан кейін алынған өнімде (тауарда) пайдаланылған тауарлардан өзгеше алғашқы кез келген төрт белгі деңгейінде сыртқы экономикалық қызметтің тауар номенклатурасының коды болса;

2) өндіріс процесінде тауарларға қосымша еңбек пайдаланыла отырып, химиялық әсер жасалса, өндіріс процесінде тауарларды одан әрі пайдалану оларды өнеркәсіпте ұқсату деп ұғылады.

Салық кодексіне сәйкес қосылған құн салығын төлеу мерзімін өзгерту өсім пұл есептелмей, кеден органы кедендік жүк декларациясын қабылдаған күннен бастап үш айдан аспайтын мерзімге жасалады. Және де қосылған құн салығын төлеу мерзімін өзгерту уәкілетті мемлекеттік орган белгілеген нысан бойынша өтініш пен тауарларды беруге арналған шарттың көшірмесі негізінде жасалады.

Төлеу мерзімін өзгертуге құқығын растау үшін салық органдары қосылған құн салығын төлеушінің өндірістік қуаттарын тексеріп қарауға құқылы.

Уәкілетті мемлекеттік орган өнеркәсіптік ұқсату үшін үнемі импорт бойынша тауарларды алып тұратын қосылған құн салығын төлеушілерге, қосылған құн салығын өзгертілген мерзімдер бойынша төлеткізе отырып, тауарларды кедендік ресімдеуді жүзеге асыруы үшін күнтізбелік жыл ішінде қолданылатын рұқсат береді. Осы рұқсат, қосылған құн салығын төлеу мерзімін кеден органы кедендік жүк декларациясын қабылдаған күннен бастап үш айдан аспайтын мерзімге өзгерте отырып, тауарларды кедендік ресімдеуге негіздеме болып табылады.

Рұқсат алу үшін уәкілетті мемлекеттік органға төлеушінің тіркелген жері бойынша салық органынан оның өндірістік қуаттары мен үй-жайларының бар-жоғы жөніндегі қорытындысы табыс етіледі.

Өнеркәсіптік ұқсатуға арналған им-

портталатын тауарларға қосылған құн салығын төлеу мерзімін өзгерту туралы шешімді салық органдары салық төлеушіден өтініш пен растау құжаттары алынған күннен бастап бес жұмыс күні ішінде қабылдайды.

Төлеу мерзімдері осы бапқа сәйкес өзгертілген салық сомаларын өтеуді үш айлық кезең ішінде салық органдары өткізілген тауарларға қатысты қосылған құн салығы бойынша бюджетпен өзара есепке жатқызу әдісімен жүргізеді.

Қосымша құн салығы бойынша іс-телетін іс-шараларға мыналар жатады:

- салық жүйесінің европалық даму процесіне бағыт алу;
- бюджетке түсетін салықтар сомасын арттыру;
- қолданылып келе жатқан жүйені одан әрі оңайлату және жетілдірді;
- жаңа жүйенің тиімділігін есептеу;
- шетелдерде тәжірибе жинақтау үшін мамандарды дайындау;
- әр жеке кәсіпкер үшін банкіде ортақ есеп-шот жүйесін құру;
- банк ілерге қосымша құн салығын есептеу қызметін беру.

Сонымен, жоғарыда қосылған құн салығының жанама салық түріне жататын-

дығын, оның түсінігін, экономикалық мәні мен мағынасын, шот-фактура деген не екенін, шетелдердегі қосымша құнының жағдайын, алыну ерекшеліктері мен ставкаларын, содай-ақ, қосымша құн салығының төлену мерзімі мен ол бойынша салық есептілігінің қалай толтырылатындығы туралы айтылды.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Қазақстан Республикасының Кодексі (Салық кодексі). – Алматы: «Бико», 2013 жыл, 1 қаңтар.
2. «Қазақстан Республикасындағы салық жүйесі туралы» Заң. – Алматы: «Қаржы қаражат», 2002.
3. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Қазақстан Республикасының Заңы. – Алматы: «Қаржы қаражат», 1995.
4. Ермекбаева Б.Ж. Жалпы мемлекеттік салықтар (оқу құралы). – Алматы: «Экономика», 2012.
5. «Қазақстан Республикасы Мемлекеттік кіріс министрлігінің жаршысы», № 12 Арнайы шығарылым. – Алматы: «Бико», 2000.

УДК 338.26

**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ КОНТЕКСТЕ.
ПОДГОТОВКА И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

Загайнов Е.О.

Разработка стратегии и тактики производственно-хозяйственной деятельности предприятия является важнейшей задачей для любого бизнеса. В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом и для вновь создаваемых и для действующих предприятий.

Цель разработки бизнес-плана – спланировать хозяйственную деятельность предприятия на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Бизнес-план помогает руководителям решать основные проблемы:

- определить конкретные направления деятельности предприятия, целевые рынки и место предприятия на этих рынках;

- сформулировать долгосрочные и краткосрочные цели предприятия, стратегию и тактику их достижения. определение лиц, ответственных за реализацию стратегии;

- выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены предприятиям потребителям; оценить производственные и торговые издержки по их формированию и реализации;

- выявить соответствие имеющихся кадров;

- определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию и каналам сбыта;

- оценить финансовое положение предприятия и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей;

- предусмотреть трудности, которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана;

- планирование деятельности предприятия принесит немало выгод;

- заставляет руководителей основательно изучить перспективы предприятия;

- позволяет осуществить более четкую координацию предпринимаемых усилий по достижению поставленных целей;

- делает предприятие более подготовленным к внезапным изменениям рыночных ситуаций.

Бизнес-план отвечает на самый важный вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело, принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств.

В современной практике бизнес-план выполняет четыре функции. Первая связана с возможностью его использования для разработки стратегии бизнеса. Эта функция жизненно необходима в период создания предприятия и при выработке новых направлений деятельности.

Вторая функция - планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри предприятия.

Третья функция позволяет привлекать извне денежные средства – ссуды, кредиты.

Четвертая функция позволяет привлечь к реализации планов предприятия потенциальных партнеров, которые пожелают вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них технологию. Решение вопроса о предоставлении капитала, ресурсов или технологий возможно лишь при наличии бизнес-плана, отражающего курс развития предприятия на определенный период времени.

Существуют два основных подхода к разработке бизнес-плана. Первый заключается в том, что бизнес-план составляется наемной группой специалистов, а инициаторы проекта участвуют в нем посредством подготовки исходных данных. Второй подход – когда инициаторы проекта сами разрабатывают бизнес-план и методические рекомендации получают у специалистов.

В плане оценивается перспективная ситуация как внутри предприятия, так и внутри его. Он необходим руководству для ориентации в условиях акционерной собст-

венности, так как при помощи бизнес-плана руководители принимают решение о накоплении прибыли и распределении ее части в виде дивидендов между акционерами. Этот план используется для обновления уровня централизации управления и ответственности сотрудников. А также он помогает координировать деятельности партнерских предприятий, организовать совместное планирование развития групп предприятий, связанных кооперированием и изготовлением одинаковых или взаимодополняющих продуктов. В таком случае предприятия-партнеры осуществляют общее финансирование.

Наряду с внутренними функциями предприятия, бизнес-планирование имеет большое значение при определении стратегии планирования на макроуровне. Совокупность долгосрочных бизнес-планов предприятий составляет информационную базу, которая является основой для разработки национальной политики планирования в рамках республиканского регулирования экономики.

Таким образом, бизнес-план используется при оценке рыночной ситуации как вне предприятия, так и внутри него, при поиске инвесторов.

При современных рыночных отношениях на предприятиях и организациях Республики Казахстан бурно протекают процессы совершенствования форм и методов работы. К руководству многих предприятий и организаций пришли новые люди, которые нуждаются в методической помощи для решения возникающих перед ними практических вопросов.

Одним из важных вопросов является методика составления бизнес-планов, необходимых для решения вопросов, связанных с обоснованием перспектив развития предприятий, возможности получения банковских кредитов, осуществления структурной перестройки производства, создания условий для организации более эффективной и рентабельной работы.

Одной из важнейших задач разработки бизнес-планов является проблема привлечения и обоснования инвестиций, необходимых для осуществления проектов технического перевооружения или реконструкции предприятий. Бизнес-план необхо-

дим как основной документ, подтверждающий целесообразность и эффективность инвестиций.

В настоящий момент разработаны эффективные методики по составлению бизнес-планов, помогающие самостоятельно составлять бизнес-план и осуществить свои замыслы, найти инвесторов.

В книге под редакцией профессора Р.Г. Малиновского представлены методические материалы по созданию бизнес-планов, которые сейчас широко внедряются в науку и технику.

В пособии «Бизнес-план. Опыт, проблемы» под редакцией Т.П. Любановой и Л.В. Мясоедовой изложены точка зрения и опыт авторов на типологию, принципы планирования, структуру и содержание бизнес-плана. Они дают подробные рекомендации, связанные с исследованиями рынков и комплексом маркетинга. Они предлагают все материалы сводить в таблицы, что удобно для их рассмотрения и оценки.

Авторы В.П. Буров, В.В. Галь, А.П. Казаков, В.А. Марошкин пособия «Бизнес-план инновационного проекта. Методика составления» ставят своей целью - вооружить начинающих и действующих предпринимателей методическим инструментом для разработки важнейшего элемента стратегического управления фирмы. Они излагают цели и задачи бизнес-плана инновационного проекта, структуру и технологию его составления. Они приводят перечень конкретных вопросов, на которые должен ответить предприниматель по каждому разделу бизнес-плана. А также они приводят методику экспертизы бизнес-плана, позволяющие разработчику учесть при его составлении требования к содержанию бизнес-плана инновационного проекта, выдвигаемых экспертами.

Известный предприниматель из Великобритании и авторитетный консультант по вопросам бизнеса Эдвард Блэквел, в книге «Как составить бизнес-план» дает практические рекомендации как заработать хорошее состояние, честно ведя свое дело, как предотвратить банкротство предприятия в условиях кризиса. В его книге на конкретных примерах рассмотрен опыт первых лет деятельности предпринимате-

лей, ранее не занимавшихся бизнесом.

Э.А. Уткин в своей книге «Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности» помогает составить бизнес-план, дающий объективное представление о возможностях развития производства, способах продвижения товара на рынок, ценах, возможной прибыли, основных финансово-экономических результатах деятельности предприятия, определить зоны риска и пути их снижения.

Проведя структурные анализ и изучив современные литературные источники по вопросам бизнес-планирования, можно сделать вывод, что следующим важным шагом будет подготовка инвестиционного проекта.

Подготовка инвестиционного проекта - длительный и порой дорогостоящий процесс, состоящий из ряда этапов и стадий. В международной практике принято различать три основных этапа этого процесса:

- 1) пред инвестиционный этап (предварительный);
- 2) этап инвестирования;
- 3) этап эксплуатации вновь созданных объектов.

В справочнике ЮНИДО (Организация ООН по проблемам промышленного развития. Занимается поддержкой реализации крупных проектов, обеспечивающих создание промышленности в развивающихся странах мира) выделяется четыре стадии пред инвестиционного бизнес - планирования:

- 1) поиск инвестиционных концепций (opportunity studies);
- 2) предварительная подготовка проекта (pre-feasibility studies);
- 3) окончательная формулировка проекта и оценка его технико-экономической и финансовой приемлемости (feasibility studies);
- 4) этап финального рассмотрения проекта и принятия по нему решения (finale valuation).

Логика такого членения проста: вначале надо найти саму возможность улучшения показателей предприятия с помощью инвестирования, иначе говоря, во что можно вложить деньги. Затем надо тща-

тельно проработать все аспекты реализации инвестиционной идеи и создать адекватный ей бизнес-план. Если такой план удастся разработать, и он представляет интерес, то исследования стоит продолжать. Это предполагает более углубленную проработку бизнес-плана и тщательную оценку экономических и финансовых аспектов намечаемого инвестирования. Наконец, если результаты и такой оценки оказываются благоприятными, наступает стадия принятия окончательного решения о реализации проекта и выбора наилучшей из возможных схем его финансирования.

Достоинство такого «постадийного» подхода состоит в том, что он обеспечивает возможность постепенного нарастания усилий и затрат, вкладываемых в подготовку проекта. Действительно, неотъемлемым элементом каждой из стадий является оценка полученных результатов и отбор наиболее многообещающих проектов. Только эти отобранные проекты и становятся объектом исследований на следующей стадии, работа только над ними получает финансирование. Проекты же, не подтвердившие свою перспективность, сразу же отвергаются, и это позволяет избежать той крупной траты денег, которая происходила бы, если бы все инвестиционные концепции доходили до дорогостоящей стадии окончательной формулировки и тщательной оценки.

Важность такой фильтрации проектов будет более понятна, если принять во внимание, что по имеющимся оценкам, стоимость работ по окончательной формулировке и оценке проекта может достигать для малых проектов 1 - 3%, а для крупных 0,2-1% общей суммы инвестиций.

Финансово-экономическая оценка инвестиционного проекта занимает одно из главных мест в процессе обоснования и выбора возможных вариантов инвестирования в операции с реальными активами. В значительной степени она основывается на проектном анализе. Цель проектного анализа – определить результат (ценность) проекта. Как правило для этого применимо следующее выражение:

«Результат проекта» = «цена проекта» - «затраты на проект».

Прогнозная оценка проекта является достаточно сложной задачей, что подтверждается рядом факторов:

- инвестиционные расходы могут производиться или в разовом порядке, или на протяжении длительного времени;

- период достижения результатов реализации инвестиционного проекта может быть больше или равен расчетному периоду;

- проведение длительных операций приводит к росту неопределенности при оценке всех аспектов инвестиций, то есть к росту инвестиционного риска.

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов в зависимости от интересов его участников.

Оценка привлекательности инвестиционного проекта может быть произведена по большому числу факторов и критериев:

- ситуации на рынке инвестиций;
- состоянию финансового рынка;
- профессиональным интересам и навыкам инвестора;
- финансовой состоятельности проекта;
- геополитическому фактору и т.д.

Однако на практике существуют универсальные методы оценки инвестиционной привлекательности проектов, которые дают формальный ответ: выгодно или невыгодно вкладывать деньги в данный проект; какой проект предпочесть при выборе из нескольких вариантов.

Инвестирование с точки зрения владельца капитала означает отказ от сиюминутных выгод ради получения дохода в будущем. Проблема оценки инвестиционной привлекательности состоит в анализе предполагаемых вложений в проект и потока доходов от его использования. Аналитик должен оценить, насколько предполагаемые результаты отвечают требованиям инвестора по уровню доходности и сроку окупаемости.

Показатели же эффективности инвестиционного проекта необходимо рассчитывать с использованием инструмента дисконтирования. К данным показателям относятся: срок окупаемости проекта, чистая текущая стоимость доходов, ставка доход-

ности проекта, внутренняя ставка доходности проекта.

Подводя итог всего вышесказанного можно сделать выводы, что назначение бизнес-плана и подготовка инвестиционного проекта состоят в том, чтобы решить четыре принципиальные задачи:

- 1) изучить перспективы развития будущего рынка сбыта товаров или услуг, чтобы производить только то, что можно продать;

- 2) оценить те затраты, которые будут необходимы для изготовления и сбыта нужной этому рынку продукции, и соизмерить их с теми ценами, по которым можно будет продавать, чтобы определить потенциальную прибыльность задуманного дела;

- 3) обнаружить всевозможные «подводные камни», подстерегающие новое дело в первые годы его реализации, и предложить различные мероприятия по минимизации проектных рисков в случае нежелательного развития событий;

- 4) определить критерии и показатели, по которым можно будет регулярно определять, идет ли дело на подъем или катится к развалу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007.
2. Бандурин А.В. Методы инвестиционного анализа. – М.: «Инфра-М», 2004.
3. Буров В.П. и др. Бизнес-план: Методика составления. – М.: ЦИПКК, 2009.
4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб.- практ. пособие. – М.: Дело, 2006.
5. Горемыкин В.А. Бизнес-план. Методика разработки. – М.: Ось-89, 2002.
6. Горенбургов М.А., Медведев А.Л. Бизнес-планирование в гостиничном и ресторанном деле: Учебное пособие. – СПб.: Д.А.Р.К, 2008.
7. Глазунов В.Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. – М.: Финстатинформ, 2007.
8. Кошечкин С.А. Концепция риска инвестиционного проекта. – М.: ПРИОР, 2003.
9. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамо-

- тенко Т.А., Олейникова Ю.А. Бизнес-план. Опыт. Проблемы. – М.: Издательство «ПРИОР», 2001.
10. Попов В.М. Бизнес-планирование. – М.: «Финансы и статистика», 2002.
11. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. – СПб.: ПИТЕР, 2005.
12. Савчук В.П. Оценка эффективности инвестиционного проекта. – М., 2005.
13. Гецевич Н.А. Основы экскурсоведения. – Мн.: Университетское, 1988. – 160 с.
14. Ердаuletов С.Р. География туризма Казахстана. – А.: Каз Печать, 2001. – 354 с.
15. Балабанов И.Т. Экономика туризма. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 176 с.
16. Волков Ю.Ф. Гостиничное и ресторанное дело, туризм: сборник нормативных документов. – Ростов н/Д.: «Феникс», 2004. – 448 с.

УДК 336.581

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Богомолова В.В., Уразова Н.П.

Термин «инвестиции» происходит от латинского *invest*, что означает «вкладывать». В более широкой трактовке инвестиции выражают вложение капитала в предприятия с целью последующего его увеличения. При этом прирост капитала, полученный в результате инвестирования, должен быть достаточным, чтобы возместить инвестору отказ от использования собственных средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск и компенсировать потери от инфляции в будущем периоде.

Инвестиции выражают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект. Сфера, где осуществляются приобретение и реализация инвестиционных товаров по равновесным ценам, представляет собой рынок инвестиций.

Классификация инвестиций может быть представлена следующим образом:

- в зависимости от источников финансирования выделяют государственные, муниципальные, отраслевые, частные, смешанные инвестиции;

- в зависимости от объектов инвестиций выделяют прямые (реальные) инвестиции в объекты отраслей реального производства, портфельные инвестиции в цен-

ные бумаги, интеллектуальные инвестиции в науку, приобретение патентов и т.д.;

- по назначению различают производственные инвестиции (производственная сфера), инвестиции социального назначения (социальная сфера), инвестиции природоохранного и экологического назначения (экологическая сфера);

- по срокам инвестиции делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Инвестиционная деятельность — это вложение инвестиций и осуществление практических действий для получения конечного полезного эффекта.

Инвестиция является способом помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание стоимости капитала, принести положительную величину дохода. Свободные денежные средства - не инвестиция, так как ценность наличных денег может быть «съедена» инфляцией и они не могут обеспечить дохода. Если ту же сумму денежных средств поместить на сберегательный счет в банке, то их можно назвать инвестицией, так как счет гарантирует определенный доход.

Инвестиционная сфера в экономике любой страны является основной и определяет экономический рост страны, а инвестиционная политика является приоритетной сферой экономической политики. Полная экономическая стабилизация и уж тем

более переход от стагнации и экономического коллапса отдельных отраслей к экономическому росту в значительной, а иногда в решающей мере зависят от кардинального изменения инвестиционной политики, модификации функций инвесторов и стимулирования инвестиций. В программах при этом должен всесторонне учитываться опыт стран, уже успешно преодолевших стадию экономической депрессии и перешедших в стадию роста. Безусловно, связь инвестиционной активности и экономического роста неодносторонняя. Налицо скорее взаимообусловленность, поскольку экономический рост, завися от инвестиционной активности, в свою очередь, предопределяет реальные возможности страны в инвестировании на каждом конкретном этапе развития. Иными словами, чем выше темпы приростов ВВП и национального дохода, тем больше возможностей для расширенного воспроизводства инвестиционных ресурсов и формирования на этой основе наиболее рациональной инвестиционной политики. Инвестиционному процессу следует придать не эпизодический характер, а характер непрерывного процесса.

Существуют разнообразные формы помещения капитала, которые различаются по ряду факторов: в ценные бумаги и недвижимость; в долговые обязательства; акции и опционы; с меньшим или большим риском; на короткий или длительный срок; прямые и косвенные.

Стабилизация и дальнейшее развитие экономики невозможны без кардинального улучшения положения в инвестиционной сфере и создания благоприятных условий для повышения инвестиционной активности. Ключевая роль в этом процессе принадлежит государственному регулированию инвестиций посредством проведения взвешенной структурной, финансовой и денежно-кредитной политики. Одним из главных направлений ее реализации является реформирование отечественных предприятий, направленное на ускоренную адаптацию к рыночным условиям и достижение конкурентоспособности. Следует продолжать практику создания крупных вертикально-интегрированных структур, в том числе финансово-промышленных

групп, на основе концентрации капитала и объединения инвестиционных ресурсов, а также развития кооперационных и технологических процессов. Важнейшим инструментом создания предпосылок для реструктуризации экономики являются институциональные преобразования по следующим основным направлениям: развитие регулирующих норм корпоративного управления, защита прав акционеров, четкое разграничение прав собственников и управляющих, обеспечение свободного перераспределения прав участия в акционерном капитале, обеспечение акционеров, учредителей, инвесторов, кредиторов, органов исполнительной власти достоверной информацией о финансово-экономическом положении предприятий и их инвестиционной привлекательности.

Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капиталовложений, являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Инвесторы осуществляют капиталовложения с использованием собственных или привлеченных средств. Заказчики — это уполномоченные на то инвесторами физические или юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. В роли заказчиков могут выступать сами инвесторы.

Потенциальные инвестиционные ресурсы предприятий — это амортизационные отчисления и остаток чистой прибыли после использования части ее на потребление. Прямые иностранные инвестиции, используемые для финансирования инвестиций в основной капитал, занимают небольшой удельный вес в объеме капитальных вложений. Финансирование капитальных вложений может осуществляться за счет как одного, так и нескольких источников. При разработке стратегии формирования инвестиционных ресурсов рассматриваются обычно шесть основных методов финансирования инвестиционных проектов и программ:

- самофинансирование;
- акционирование (эмиссия собственных акций); кредитное финансирование;
- финансовый лизинг;
- комбинированное (смешанное) фи-

нансирование;

- проектное (спонсорское) финансирование крупных объектов, таких, как освоение нефтегазовых месторождений, строительство электростанций, объектов городской инфраструктуры и т.д.

Следует отметить, основные цели финансовых инвестиций предприятий:

- получение дополнительного дохода в виде процентов и дивидендов по приобретенным облигациям и акциям;

- размещение временно свободных денежных средств на депозитных счетах для избежания информационных потерь и получения приемлемого дохода с минимальным риском;

- приобретение акций предприятий - поставщиков и потребителей, что позволяет установить определенный контроль за их деятельностью и добиваться преимуществ в обеспечении собственного производства сырьем, материалами, комплектующими изделиями, а также создать более управляемую сбытовую сеть;

- приобретение акций родственных и других высокодоходных предприятий с целью их поглощения или установления контроля, позволяющего максимизировать собственную финансовую доходность;

- приобретение векселей коммерческих банков и других эмитентов с целью ускорения расчетов, минимизации финансовых издержек при осуществлении расчетов и минимизации налогов.

Источники финансирования инвестиций могут быть как внешними, так и внутренними.

Одним из внутренних источников финансирования инвестиций являются сбережения. В масштабе страны общий уровень сбережений зависит от уровня сбережений населения, организаций и правительства. Объем сбережений в стране непосредственно влияет на объем инвестиций в стране. Инвестиции представляют собой расходы на покупку основных фондов, которые в будущем поднимут производительную мощь всей экономики. Когда общество сберегает часть своего текущего дохода, это означает, что часть производства может быть направлена не на потребление, а на инвестиции.

В настоящее время большое внима-

ние уделяется иностранным инвестициям, которые финансируются за счет внешних источников. К ним относятся частные прямые и портфельные инвестиции, а также иностранные кредиты и займы.

Сейчас на иностранный капитал в виде инвестиций возлагаются большие надежды.

Это объясняется несколькими причинами. Во-первых, приток иностранной валюты в допустимых объемах всегда оказывает оздоровляющее действие на национальную экономику. Во-вторых, сейчас, в эпоху интеграции, иностранные инвестиции являются одним из инструментов сближения национальных государств.

К настоящему моменту в Казахстане получил развитие способ восстановления производственного процесса путем отдачи предприятий в иностранное владение посредством концессий. Как правило, эти предприятия относятся к металлургическим, горнодобывающим и горноперерабатывающим отраслям.

Основные средства – это средства производства, которые служат в течении длительного периода времени (более 1 года) на меняя свою натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на производимую продукцию постепенно, частями в течении всего срока службы в виде амортизационных отчислений.

Состав основных фондов:

- 1) здания;
- 2) сооружения;
- 3) внутрихозяйственные дороги;
- 4) передаточные устройства (электросети, теплосети, газовые сети);
- 5) машины и оборудование, в том числе: силовые машины и оборудование (генераторы, электродвигатели, паровые машины, турбины и т.п.); рабочие машины и оборудование (металлорежущие станки, прессы, электропечи и т.п.); КИП; вычислительная техника; автоматические машины, оборудование и линии (станки - автоматы, автоматические поточные линии) и прочие;
- 6) транспортные средства.
- 7) инструмент, кроме специального инструмента;
- 8) производственный инвентарь и

принадлежности (тара, стеллажи, рабочие столы и т.п.);

9) хозяйственный инвентарь;

10) рабочий, продуктивный и племенной скот;

11) многолетние насаждения;

12) прочие основные фонды (сюда входят библиотечные фонды, музейные ценности).

Воспроизводство основных фондов - непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта.

В зависимости от результатов процесса воспроизводства, различают простое и расширенное воспроизводство.

При простом воспроизводстве обновление основных фондов осуществляется в том же объеме, т.е. происходит замена отдельных изношенных частей основных фондов или замена оборудования в целом. Простое воспроизводство основных фондов осуществляется в двух формах:

- замена устаревшего оборудования;

- КР действующих основных фондов.

При расширенном воспроизводстве в каждом последующем цикле осуществляется количественное и качественное увеличение действующих и создание новых основных фондов. Формой расширенного воспроизводства основных фондов являются техническое перевооружение, реконструкция или расширение действующих предприятий, приобретение нового оборудования или строительство новых производственных объектов. Одной из форм расширенного воспроизводства основных фондов является модернизация оборудования, под которой понимается его обновление с целью полного или частичного устранения морального износа и повышения технико-экономических показателей до уровня аналогичного оборудования более совершенных конструкций.

Под капитальными вложениями понимаются затраты на воспроизводство основных фондов или финансовые средства, затрачиваемые на строительство новых, реконструкцию или техническое перевооружение, действующих предприятий.

В соответствии с действующим законодательством основными источниками

финансирования являются:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвесторов (чистая прибыль, амортизационные отчисления);

- заемные средства инвесторов (банковских кредитов, облигационных займов и др.);

- привлеченные финансовые средства инвесторов (средства, полученные от эмиссии акций, паевых и иных взносов юридических и физических лиц в уставный капитал);

- денежные средства, централизуемые добровольными союзами (объединениями) предприятий и финансово - промышленными группами, а также мобилизуемые инвесторами для долевого участия в строительстве объектов;

- средства внебюджетных фондов;

- средства, предоставляемые иностранными инвесторами в форме кредитов, займов и т.д.

В составе собственных источников ведущее место занимают прибыль и амортизационные отчисления. После уплаты налогов и других платежей из прибыли в бюджет у предприятий остается чистая прибыль. Часть ее предприятие вправе направить на капитальные вложения производственного и непроизводственного назначения. Эта часть прибыли может использоваться на инвестиции в составе фонда накопления или другого аналогичного фонда, создаваемого на предприятиях.

Вторым крупным источником финансирования инвестиций в основные средства предприятий являются амортизационные отчисления (как составная часть фонда возмещения).

В настоящее время в области амортизационной политики права предприятий существенно расширены. Предприятие самостоятельно при утверждении учетной политики и на период всего срока амортизации выбирает один из четырех способов начисления амортизационных отчислений:

1) линейный метод;

2) метод уменьшаемого остатка;

3) метод списания стоимости основных средств по сумме числа лет их полезного использования;

4) метод списания стоимости про-

порционально объему продукции (работ).

Государство осуществляет финансирование инвестиционной деятельности в отраслях хозяйства путем финансовой поддержки целевых строительных программ. Суммы ассигнований на указанные цели предусматриваются ежегодно в утверждаемых бюджетах и инвестиционных программах в объемах централизованных капитальных вложений. Эти капиталовложения (государственные инвестиции), выделяемые на воспроизводство основных фондов, финансируются из федерального и региональных бюджетов на безвозвратной и возвратной основе.

Реальным финансовым инструментом активизации инвестиционной деятельности в стране служит Бюджет развития. С его помощью государство стимулирует в дополнение к средствам бюджета привлечение денежных ресурсов частных инвесторов и инвестиционных институтов. Средства Бюджета развития расходуются на конкурсной, возвратной, срочной и платной основе.

Важнейшие направления использования данных средств следующие:

- а) производственные капитальные вложения;
- б) закупка оборудования в счет иностранных кредитов;
- в) финансовая поддержка экспорта;
- г) санация предприятий и др.

Долгосрочные кредиты коммерческих банков направляются сейчас в реальные и быстро реализуемые проекты с высокой нормой прибыльности (доходности) инвестиций. Необходимо отметить, что в отличие от бюджетных средств привлечение долгосрочных кредитов банков на капиталовложения повышает ответственность заемщиков за их рациональное использование благодаря возвратности и платности заемных средств.

Конкретные сроки предоставления долгосрочного кредита и сроки его погашения определяются договором между заемщиком и банком. Однако долгосрочным кредитованием капиталовложений способны заниматься сейчас только крупные коммерческие банки.

Эффективность использования инвестиций в основные средства на предпри-

ятии, его финансовое положение в значительной мере зависят от их структуры на предприятии. Ее совершенствование заключается в том, чтобы получить максимум отдачи, как от портфельных, так и реальных инвестиций. Это означает, что доля инвестиций должна стремиться к максимуму.

Инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта, повышает активность страны на внешнем рынке.

В экономике рыночного типа, хозяйствующие субъекты сами принимают решения об осуществлении инвестиций. При этом экономические агенты финансируют капиталовложения либо самостоятельно, либо за счет заимствования средств на финансовых рынках на конкурентной основе. Главными критериями необходимости инвестиций являются рост эффективности производства и максимизация прибыли. Главной задачей государственной инвестиционной политики является формирование благоприятной среды, способствующей привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов в развитии экономики и социальной среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Оспанов М.Т., Мухамбетов Т.И. Иностранный капитал и инвестиции: вопросы теории, практики привлечения и использования. - Алматы, 1997.
2. Карасева И.М., Ревякина М.А. Финансовый менеджмент. - М., 2006.
3. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент. - М., 2009.
4. Гитнан Л.Д., Джоик М.Д. Основы инвестирования. - М.: «Дело», 1997.
5. Оспанов М.Т., Мухамбетов Т.И. Иностранный капитал и инвестиции: вопросы теории, практики привлечения и использования. - Алматы, 1997.
6. Гитнан Л.Д., Джоик М.Д. Основы инвестирования. - М.: «Дело», 1997.
7. Комаров В. Инвестиционная составляющая экономики стран СНГ // Каржы-Каражат. 1997 сентябрь.

8. Инвестиционная деятельность/ Под ред. Г.П. Подшиваленко и М.В. Киселевой. - М.: «ЮНИТИ», 2005.
9. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. - М.: «ВЛАДОС», 1999.
10. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организации (предприятия). - М.: «Проспект», 2006.

УДК 336.581

СРАВНЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Жигитова А.Т., Богородская О.Г.

С 2010 года на АО «Усть - Каменогорская Птицефабрика» реализуется Проект расширения с реконструкцией объектов производственной (индустриальной) инфраструктуры.

В рамках реализации данного проекта введена в эксплуатацию новая площадка по выращиванию реммолодняка, состоящая из 3-х птичников, установлено новое оборудование - системы кормления, поения, микроклимата и освещения, отремонтировано и восстановлено 74 птичника с модернизацией технологического оборудования, осуществлен ремонт здания и модернизация инкубатория.

Кроме того, планируется закуп еще ряда дополнительного оборудования по переработке птицы, необходимого для последней стадии выпуска готовой продукции Весовой этикетировочно - упаковочной машины для упаковки продукции. В работе проведено сравнение данных по финансированию приобретения этого оборудования и определен наиболее эффективный вариант.

Самыми популярными формами финансирования инвестиционной деятельности на сегодняшний день являются банковский кредит и лизинг. Это объясняется относительной легкостью заключения сделок, низкими величинами первоначальных финансовых вложений.

Рассмотрим проект приобретения Весовой этикетировочно - упаковочной машины (ВЭУ DIGI):

- стоимость (включая НДС) - 1400 тыс. у.е.;

- срок полезного использования 5 лет (60 месяцев);

- ежемесячная норма амортизации при линейном методе - 1,66% (=1/60).

Условия лизинга:

- лизинговые платежи ежемесячные, равномерные;

- размер ежегодной лизинговой маржи (комиссионного вознаграждения) - 5% балансовой стоимости оборудования;

- коэффициент ускорения амортизационных отчислений - 1;

- срок лизинга - 60 месяцев (соответствует сроку полной амортизации предмета лизинга);

- оборудование учитывается на балансе лизингодателя, по окончании договора лизинга имущество передается лизингополучателю по условной оценке в 1 тенге.

Условия кредита:

- срок кредита - 60 месяцев для лизинговой компании и лизингополучателя;

- стоимость кредитных ресурсов – 16% годовых;

- сумма долга - 1400 тыс. у.е.

У организации достаточно прибыли, чтобы полностью покрывать затраты (и по лизингу, и по кредиту)

Поток денежных средств, возникающий при финансировании капитальных вложений через схему лизинга, можно определить по формуле 1:

$$CF_{Lease} = \sum_{t=1}^n CF_t = \sum_{t=1}^n [(-ЛП_t) + ЭНПp_t], \text{ при } i = \{1, n\}, \quad (1)$$

где $(-ЛП_i)$ - лизинговый платеж с НДС в i -ом периоде, знак минус отражает произведенную лизингополучателем выплату и рассматривается как отток денежной наличности;

$ЭНП_r$ - экономия налога на прибыль в i -ом периоде;

t - порядковый номер временного периода, в котором проходит денежный

поток (месяц, квартал, год, и т.д.);

n - количество временных периодов.

Сумма данных показателей CF_i дает значение потока денежных средств, возникающих у организации-лизингополучателя в i -ом периоде [1].

Величина лизингового платежа в i -ом периоде $ЛП_i$ представляет собой следующую сумму, формула (2):

$$ЛП_i = АО_i + Пк_i + КВ_i + ДУ_i + Ним_i + НДС \quad (2)$$

Рассмотри в этой формуле каждый элемент по отдельности.

1. $АО_i$ - погашение стоимости лизингового имущества, равное в нашем случае амортизации;

Амортизационные отчисления на используемый объект начисляются двумя методами: обычным и ускоренным. В случае применения лизинга возможно ускоренное

списание имущества на себестоимость продукции с использованием коэффициента ускорения равного 3. Таким образом, удастся амортизировать предмет лизинга в 3 раза быстрее. Однако в нашем случае будем использовать коэффициент ускорения амортизации 1, так как срок полезного использования составляет 5 лет.

$$АО_i = \left(\frac{1}{СПи} \times 1 \times СИ \right) / N = \left(\frac{1}{5} \times 1 \times 1186440,7 \right) / 12 = 19774 \text{ у.е.}, \quad (3)$$

где $СПи$ - срок полезного использования объекта лизинга;

$СИ$ - стоимость имущества без НДС;

N - количество лизинговых платежей за период (год).

Таким образом, лизингодатель погашает равными долями по 19774 у.е.

стоимость оборудования в течение договора лизинга (60 месяцев), применяя коэффициент ускоренной амортизации равный 1.

2. $Пк_i$ - плата за кредитные ресурсы в i -ом периоде, формула (4):

$$Пк_i = B_i^k \times \frac{П_c}{100 \times N}, \quad (4)$$

где B_i^k - непогашенная часть кредитных ресурсов, рассчитанная в i -ом периоде, определяемая по формуле (5);

$П_c$ - проценты по выданному кредиту (годовые);

N - количество платежей в год по выплате процентов за кредитные ресурсы.

$$B_i^k = KЗ - (i - 1) \times \frac{KЗ}{T \times N}, \quad (5)$$

где $KЗ$ - сумма привлекаемого кредита;
 T - срок кредита, лет.

Таким образом, подставляя в формулу (4) выражение (5), получим формулу (6)

для определения процентных выплат в i -ом периоде за банковский кредит, взятый лизингодателем для финансирования приобретения лизингового актива:

$$PK_i = \left(K3 - (i-1) \times \frac{K3}{T \times N} \right) \times \frac{P_c}{100 \times N} \quad (6)$$

Соответственно, ежемесячная плата и т.д. за пользование кредита рассчитывается следующим образом: Величина 0,013, есть ежемесячная процентная ставка по кредиту

$$PK_1 = 1400000 \times 0,013 = 18200 \quad \text{эквивалентная годовой в 16\% (} P_{год} = 0,16\text{)}.$$

$$PK_2 = (140000 - 23333,3) \times 0,013 = 17896,7$$

Таблица 1- Платежи процентов по кредиту, у.е.

Месяц	Проценты	Месяц	Проценты
1	18200,0	10	15470,0
2	17896,7
3	17593,3	55	1820,0
4	17290,0	56	1516,7
5	16986,7	57	1213,3
6	16683,3	58	910,0
7	16380,0	59	606,7
8	16076,7	60	303,3
9	15773,3	Итого	555100,0

3. KB_i - комиссионные выплаты лизингодателю в i-ом периоде, лизинговая маржа обычно рассчитывается как процент от стоимости лизингового имущества (величины кредита). В нашем примере размер комиссионного вознаграждения лизингодателя составляет 5% (согласно договору лизинга) от балансовой стоимости оборудования (не включая НДС) в год, формула (7):

$$KB_i = \frac{K3i \times P_g}{12}, \quad (7)$$

где $K3i$ - балансовая стоимость машины в i-тый период; N - число выплат комиссионных вознаграждений в год.

P_g - ставка комиссионных вознаграждений (процентов в год);

Таблица 2 - Комиссионные выплаты лизингодателю, у.е.

Ме-сяц	Балансовая стоимость	Комиссионная выплата	Месяц	Балансовая стоимость	Комиссионная выплата
1	1186441	4943,5	10	1008475	4202
2	1166667	4861,1	
3	1146893	4778,7	55	118644,7	494,4
4	1127119	4696,3	56	98870,7	412
5	1107345	4613,9	57	79096,7	329,6
6	1087571	4531,5	58	59322,7	247,2
7	1067797	4449,2	59	39548,7	164,8
8	1048023	4366,8	60	19774,7	82,4
9	1028249	4284,4	Итого		150776,9

4. $ДУ_i$ - плата за дополнительные услуги, оказываемые лизинговой компанией ей за i -й период рассчитывается по формуле:

$$Д_y = P_k + P_y + P_p + P_d = 20000 \text{ у.е.}, \quad (8)$$

где $Д_y$ - плата за дополнительные услуги; $Р_k$ - командировочные расходы лизингодателя; $Р_y$ - расходы на услуги; $Р_p$ - расходы на рекламу лизингодателя; $Р_d$ - другие расходы на услуги лизингодателя. Таким образом, ежемесячные выплаты за дополнительные услуги составят 333,3 у.е.

5. $Ним_i$ - выплата налога на имущество, состоящее на балансе у лизингодателя, за i -тый период [2], определяется по формуле (9):

$$Ним_i = СТ_n \times \frac{СИ_{н.п.} + СИ_{к.п.}}{2}, \quad (9)$$

где $СТ_n$ - ставка налога на имущество; $СИ_{н.п.}, СИ_{к.п.}$ - стоимость объекта капиталовложений на начало и конец периода, соответственно.

Таблица 3 - Выплаты налога на имущество, у.е.

Месяц	Стоимость на начало периода	Стоимость на конец периода	Налог на имущество
1	1186441	1166667	1960,923
2	1166667	1146893	1927,966
3	1146893	1127119	1895,01
4	1127119	1107345	1862,053
5	1107345	1087571	1829,096
6	1087571	1067797	1796,14
7	1067797	1048023	1763,183
8	1048023	1028249	1730,226
9	1028249	1008475	1697,27
10	1008475	988700,7	1664,313
...
55	118644,7	98870,7	181,2628
56	98870,7	79096,7	148,3062
57	79096,7	59322,7	115,3495
58	59322,7	39548,7	82,39283
59	39548,7	19774,7	49,43617
60	19774,7	0,7	16,4795
Итого			59322,07

6. $НДС_i$ - налог на добавленную стоимость, уплачиваемый с i -го лизингового платежа, определяют по формуле (10):

$$НДС_i = \frac{(АО_i + ПК_i + КВ_i + ДУ_i + Ним) \times Ст}{100}, \quad (10)$$

где Cm - ставка налога на добавленную стоимость (базовая ставка – 12%).

Таблица 4 - Выплаты НДС, у.е.

Месяц	НДС	Месяц	НДС
1	8138,1	10	7459,8
2	8062,7
3	7987,4	55	4068,5
4	7912	56	3993,2
5	7836,7	57	3917,8
6	7761,3	58	3842,4
7	7685,9	59	3767,1
8	7610,6	60	3691,7
9	7535,2	Итого	354894,7

Таким образом, общий объем лизинговых платежей за период лизингового договора должен составить 2326532 у.е. (с НДС). Следовательно, ежемесячный размер лизинговых платежей (с НДС) составит величину:

$$ЛП_i = 2326532 / 60 = 38775,5$$

$$ЭНПp = \frac{ЛП \times НПp}{100}, \quad (11)$$

где $ЛП$ - это лизинговый платёж. Если лизингополучатель реализует продукцию, работы или услуги, облагаемые НДС, то при расчёте экономии налога на прибыль лизинговый платёж берётся без НДС. Если реализация организации не подлежит обложению НДС, то поскольку на расходы будет отнесён лизинговый платёж с НДС, экономия налога на прибыль также будет определена на основе лизингового платежа, включая налог; $НПp$ - ставка налога на

Экономия налога на прибыль возникает при лизинге за счёт отнесения на расходы, уменьшающие налогооблагаемую базу, лизинговых платежей в полном объёме. Сумму экономии $ЭНПp$ можно рассчитать по формуле (11):

прибыль (20%).

Таким образом, экономия налога на прибыль составит 394327 у.е.

Поток денежных средств $CF_{Lease} = -2326532 + 394327 = -1932205$ у.е.

Поток денежных средств, возникающий у организации вследствие привлечения банковского кредита на финансирование покупки оборудования CF_{Credit} , будет выглядеть следующим образом:

$$CF_{Credit} = \sum_{t=1}^n CF_t = \sum_{t=1}^n [(-Pr_t) + (-BK_t) + (-Ним_t)], \quad (12)$$

где $(-Pr_t)$ - выплата процентов за кредит в i -ом периоде, уже рассчитанная при лизинге;

$(-BK_t)$ - выплата в i -ом периоде части основного долга, представляющего сумму стоимости приобретенного имущества и НДС. Эта выплата составляет $1400000 / 60 = 23333,3$ у.е.;

$(-Ним_t)$ - уплата налога на имущество в i -ом периоде, также рассчитанная при лизинге;

t – порядковый номер временного периода, в котором проходит денежный поток (месяц, квартал, год, и т.д.);

n – количество временных периодов [3].

Таблица 5- Выплаты при кредитной схеме, у.е.

Месяц	Проценты	Долг	Ним
1	18200	23333,3	1960,9
2	17896,7	23333,3	1928
3	17593,3	23333,3	1895
4	17290	23333,3	1862,1
5	16986,7	23333,3	1829,1
6	16683,3	23333,3	1796,1
7	16380	23333,3	1763,2
8	16076,7	23333,3	1730,2
9	15773,3	23333,3	1697,3
10	15470	23333,3	1664,3
...
55	1820	23333,3	181,3
56	1516,7	23333,3	148,3
57	1213,3	23333,3	115,3
58	910	23333,3	82,4
59	606,7	23333,3	49,4
60	303,3	23333,3	16,5
Итого	555100	1400000	59322,1

Таким образом, $CF_{Credit} = -555100 - 1400000 - 59322 = - 2014420$ у.е.

Критерием выбора источника финансирования капитальных вложений является величина суммарных приведенных затрат организации - лизингополучателя за период полной амортизации приобретаемого оборудования, с учетом налоговых выгод [4].

Согласно расчетам, при лизинговой схеме организации придется затратить на приобретение Весовой этикировочно - упаковочной машины 1932205 у.е., в то время как при кредитной схеме затраты составят 2014420 у.е. В ходе сравнения выявлено, что лизинг экономически эффективнее по сравнению с кредитом на 4,5%. Кроме того, лизинг обладает рядом других немаловажных достоинств, основными из которых являются:

- легкость заключения лизинговой сделки по сравнению с кредитной;
- отсутствие увеличения кредиторской задолженности;
- начисление лизинговых платежей начинается только после установки оборудования и пуско-наладочных работ;

- включение лизинговых платежей в себестоимость, что снижает налогооблагаемую базу организации;

- возможность применения ускоренной амортизации.

Использование лизинга позволит АО «Усть-Каменогорская птицефабрика» повысить уровень конкурентоспособности, привлечет новых заказчиков, снизит затраты на производство продукции и в будущем приведет к увеличению прибыли организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деева А.И. Экономическая оценка инвестиций. – М.: МИКХиС, 2012. .
2. Вартанов А. Налогообложение при лизинге // Лизинг-куррьер. – 2009. - №1.
3. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М.: «Дело», 2010.
4. Волков А.С. Оценка эффективности инвестиционных проектов / А.С. Волков, А.А. Марченко. – М.: «Риор», 2012.

УДК 338.2

**КӘСІПОРЫННЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ФАКТОРЛАРЫ
МЕН ЭЛЕМЕНТТЕРІ**

Мадиярова Э.С.

Қазақстан Республикасы экономикасының нарықтық қатынастарға көшуіне байланысты нарық проблемасын зерттеуге қажеттілік пайда болды. Олардың бірі - кәсіпорынның тұрақты дамуы, ол кәсіпорынның өндіріс кезеңі ішінде нақты нарықтың талаптарының сапасы бойынша сәйкес келу қабілетін көрсететін кешенді көп аспектілі сипаттамасын қарастырады. Кәсіпорынның дамуы нарықтың дамуына байланысты. Алайда нарық шын мәнінде теориялық және методологиялық мәселелердің көпшілігі әлі жеткіліксіз зерттелуіне байланысты бір бағытта жұмыс істейді. Бұл кәсіпорын өндірісінің тиімділігін арттыруға мүмкіндік бермейді.

Кәсіпорынға экономикалық тәуелсіздікті тек нарықтың дамуы береді, кәсіпкершіліктің белсенділігін тудырады, нарық бәсекелестік күресте аман қалу үшін шаруашылықты қалай ұтымды және тиімді жүргізуді талап етеді. Сол кезде кәсіпорындар нарық үшін ресурстарды негізге жеткізушілер болып табылады, олар тауар мен көрсетілетін қызметке сұранысты қалыптастырады. Әрбір кәсіпорын өнімнің белгілі бір түрін өндіреді, сондықтан басты мақсат пайда алу үшін өнімді барынша көп өндіруде болады. Нарыққа бір мезгілде басқа кәсіпорындарға тән емес бірегей қасиеттер тән. Ол өз басталуын ұсыныстан алады, одан кейін бағаға көшеді, сосын сұранысқа, сұраныстан бағаға оралады. Бұл қозғалыс үздіксіз қайталанатын. Демек, нарық пен кәсіпорынның өзара байланысын анықтаудан бұрын, нарыққа тауарлардың қандай мөлшері керек екенін, яғни сұраныстың қандай екенін білу керек. Сұраныс нарықтың сыйымдылығын, тауарлар мен олардың сапасына қажеттілікті көрсетеді. Осы тәжірибелік ойға сүйене отырып, нарық пен кәсіпорын арасында сабақтас байланыстар бар екенін белгілі бір шараға қорытуға болады.

Кәсіпорын ең алдымен нарықтық шаруашылық ретінде қызмет етеді, мұнда нарық пен кәсіпорын арасында антогонизм

жоқ, өйткені олар бірін-бірі өзара толықтырады: кәсіпорын нарықтың сәйкес институционалдық негіздерін құру үшін қажет. Нарық объектілерімен бір бағытта: тауар - ақша және субъектілер, сатушы - сатып алушымен жұмыс істейді. Сатушы ұсыныс формасын, ал сатып алушы сұраныс формасын құрастырады. Сатушы сол кезде әрі сатушы әрі сатып алушы да болады, тауар айырбасының орынына ақша алады, яғни сатып алушы болады. Ақша да тауар сияқты қасиет алады. Нарық пен кәсіпорын арасындағы әлеуметтік-экономикалық айырмашылық бірте-бірте жойылуда. Нарық ортасында олардың бірте-бірте қосылу процесі жүреді [1].

Тұрақты дамушы деп, қоғамның өскелең қажеттілігін қолда бар, бірақ шектелген ресурстар мен оларды тиімді пайдаланудың нақты мүмкіндіктеріне сүйене отырып, ең аз шығындармен қамтамасыз ете алатын кәсіпорындар ғана танылады. Нәтижесінде, кәсіпорынның тұрақты тұрпатын қалыптастыруда нарықтың ерекшеліктері мен мүдделеріне сәйкес келетін тетіктері талап етіледі. Сондықтан кәсіпорын дамуының тұрақтылығы іске аспайтын бола береді. Сөз кәсіпорын дамуының жаңа тұжырымдамасы жөнінде болып отыр. Бұл күрделі іс және экономикалық, техникалық, әлеуметтік және нарықтық сипаттағы көптеген міндеттерді кешенді түрде шешуді талап етеді. Тек осындай жағдайда ғана кәсіпорынның тұрақты дамуы, ұлттық экономиканың құрамдас бөлігі ретінде, өндіруші мен тұтынушының қажеттіліктерін қанағаттандыра алады.

Алайда қазіргі уақытта кәсіпорынның даму теориясының тұтастығы жоқ, оның ядросы қалыптасу сатысында болуда. Кәсіпорынның өміршеңдігінің негізі болып оның қызметінің тиімділігі есептелінеді. Шаруашылықты тиімсіз жүргізу кәсіпорынның бәсекелестік бағытын жоғалтуға және оны нарықтан ығыстыруға әкеледі. Кәсіпорынның қазіргі даму кезеңінің негізгі мақсаты болып экономиканың тұрақты

қызмет етуіне көшу есептелінеді. Осы проблемаға ғасырдың басындағы аса ірі форум - Йоханнесбургтегі Бүкіл дүниежүзілік саммит (26.08.02 - 02.09.02 ж.) пен бірқатар басқа халықаралық конференциялар арналды. Соған қарамастан қазіргі уақытта жалпы қабылданған «тұрақты даму» ұғымының анықтамасы жоқ [1].

Бірақ, шетелдік әдебиеттерде кәсіпорынның тұрақты дамуы тұрақты экономиканың өсуімен қатар жүреді деп келтірілген. Тұрақты экономиканың даму мәселесі шетелдік ғалымдардың Дж. Ст. Милл, Й. Шумпетер, Р.Ф. Харрод, Е. Домар, Р. Солоу, П. Ромер, Р. Лукас сынды т.б. әдебиеттерінде келтірілген [2].

Ресей ғылымдары қаржылық тұрақтылыққа келесі анықтамалар берген. Мы-

салы, Псарева Н.Ю. «тұрақтылық - бұл пайданы үнемі бір қалыпты мөлшерде ұстап тұру мүмкіндігі» деген анықтама берген [3]. Акимов А.А. «тұрақтылық - бұл тартылған немесе өз қаражаттар есебінен қайтадан тепе-теңдікті сақтай білу қабілеті» деп айтқан[4].

Ал кәсіпорынның тұрақты дамуы туралы, Григорьева О.Н. «кәсіпорынның тұрақты дамуы - бұл кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен оның басқару жүйесімен байланысты» деп айтады [5, б. 164].

Көптеген кәсіпорындардың тұрақты дамуының қолданыстағы түрлері болып келесілер табылады: өндірістік, ұйымдастырушылық, экологиялық, маркетингтік, әлеуметтік-экономикалық тұрақтылығы (сурет 1) [6].



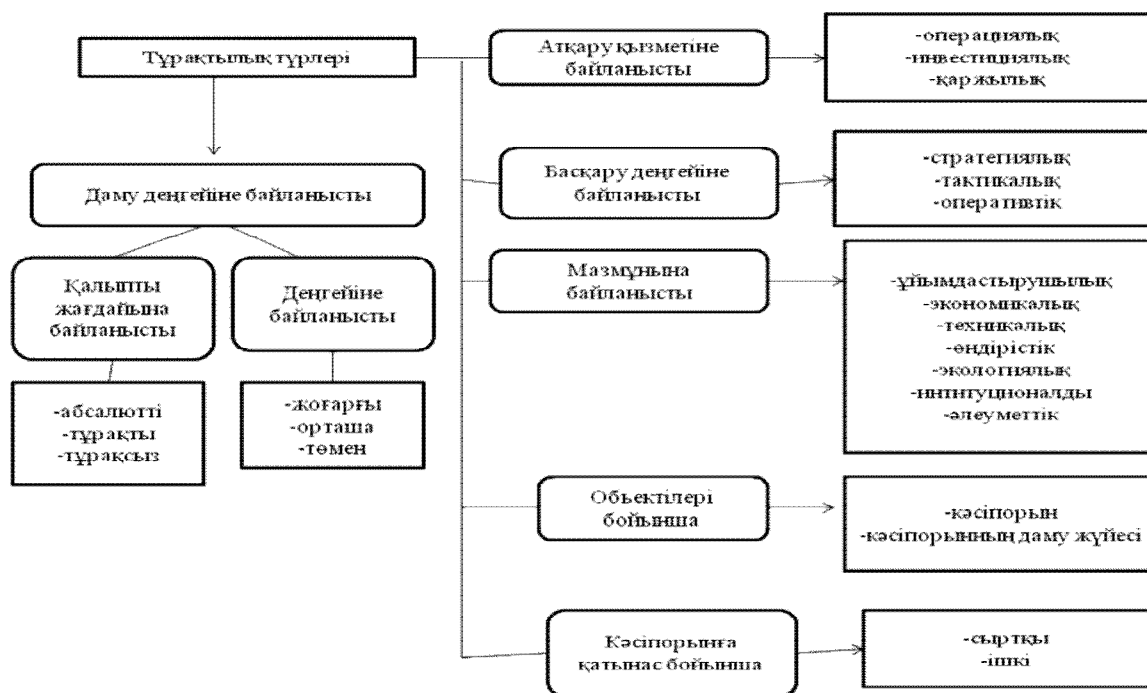
Сурет 1. Кәсіпорын тұрақтылығының түрлері

Ал жалпы ғалымдардың зерттеуінше тек кәсіпорынның тұрақтылығына мән бергенде тек бұл түрлер мен ғана шектеліп қалған жеткіліксіз болып табылады. Сол себептен Яруллина Г.Р. өз зерттеуінде кәсіпорынның тұрақты дамуының түрлерін былай жіктеп көрсеткен (сурет 2) [7].

Кәсіпорын қызметі өзгермелі және пайда көлемі ауыспалы болып тұратындықтан, тұрақтылық та белгілі бір көрсеткіштердің көбеюінен және азаюынан сақталатын көрсеткіш болып табылады. Ал тұрақты даму тұрақты жүйе мен тұрақты процестерден құралған. Сонын ішіндегі тұ-

рақты жүйе өзара құрлымдық – ұйымдастырушылық және функционалды тұрақтылықтан құралады. Функционалды тұ-

рақтылық тепе-теңдік, мақсаттылық пен нәтижелікпен көрсетіледі [8].



Сурет 2. Яруллина Г.Р-дің кәсіпорын тұрақтылығының жіктемесін

Әрбір кәсіпорында өндіріс көлемі мен материалдық және еңбекке жұмсалған қаражат арасында, өндіріс шығындары мен табыс арасында үйлесімділік сақталуға тиіс.

Нарық пен кәсіпорындар қазіргі уақытта өз-өзімен өмір сүруде. Үкімет, нарықсыз экономиканы көтеру мүмкін еместігін түсінеді. Өндірістің құлдырауы нарық субъектілері қаржы жағдайының тұрақсыздығына және меншікті қаражаттың өндіріске жұмсалмағанына сай келмеуіне немесе тоқтатуына әкелді. Мұның бәрі кәсіпорынның тұрақсыз дамуына, сондай-ақ өнімдерді өткізудің, импорттық тауарларымен салыстырғанда бәсекелестікке қабілеттілігінің күрт төмендеуіне әкеп соқты.

Сол себептен нарық пен кәсіпорынның үйлесімді қосылуы болмады. Берілген аймақта орналасқан және нарыққа қатынасы бар барлық кәсіпорындардың механикалық нарықтық бірігуін қабыл алмайтын жаңа нарықтық теория қажет. Үкіметтің кәсіпорын құрылымын өзгертудің ғылыми негізделген теориясы жоқ, кәсіпорын ерекшеліктерінің көпшілігі ескермейді. Сондықтан кәсіпорын дамуының тиімділігін арттыру үшін республикада қалыптасқан ережелерді өзгерту қажет.

Кәсіпорын тұрақтылығын дамытуды қамтамасыз ету үшін шетелдік тәжірибеде негізгі бірнеше стандарттар құрылған (кесте 1).

Кесте 1. Кәсіпорын тұрақтылығын дамытуды қамтамасыз етуге арналған шетелдік тәжірибедегі негізгі стандарттар

Мемлекет	Негізгі стандарттар тізімі
Ұлыбритания	BS 8900:2006 Тұрақты даму бойынша менеджментті басқару (Guidance for managing sustainable development) BS 8901:2009 Тұрақты даму үшін басқару жүйесі - талаптар мен басқаруда. BS 8902:2009 Құрылыста жеткізу жүйесінің тасымалдау бойынша

	басқару кестесінің сертификациясы.
Канада	CAN/CSA-Z809-02 Орманды тұрақты пайдалану менеджменті. Талаптар мен басқару. CSA PLUS 1133:2003 Тұрақты орманды пайдаланудың менеджмент жүйесіндегі нұсқаулар – аудитор принциптері мен шарттары. CSA PLUS 1134:2003 Тұрақты орманды пайдаланудың менеджмент жүйесіндегі нұсқаулар - аудиторларға арналған квалификациялы критерийлер. CSA PLUS 1136:2005 CAN/CSA-Z809-02 стандартында орманды тұрақты пайдалану менеджменті.
Япония	JIS/TR Q0005:2005 менеджмент жүйесінің сапасы. Тұрақты даму бойынша ұсынылыңдар.
Франция	SD 21000:2005 Тұрақты даму. Корпорациялардың әлеуметтік жауапкершіліктері. Тұрақты дамуға арналған салымдар бойынша нұсқаулар.
ИСО	ИСО 2012 жоба стандарты, Жағдайлар бойынша тұрақты дамуды басқару.

Жаһандану жағдайында бұл жоғарыда аталып кеткен міндеттерді шешудің маңызды алғы шарттарының бірі болып республиканың әлемдік нарықта тауар мен көрсетілетін қызметтердің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету есептеледі [9]. Сондықтан нарық пен кәсіпорынға қатысты стандарттық емес жағдайларға сәйкес келетін тұжырымдамалық жаңа тәсілдерді қабылдау қажет. Кәсіпорын үшін тек тұрақтылығын ғана сақтап қалмай одан әрі тұрақты даму жағдайын жалғастыруы маңызды болып табылады.

Өтпелі кезеңде пайда болатын проблемалар жиындығы ішінде кәсіпорынның нарық жағдайларына бейімделуі ерекше орын алады. Кәсіпорындардан өзгермелі сыртқы факторларға тығырықтан шығуға, икемді болуға немесе бейімделгіш сияқты қасиеттерге ие болуды талап етіледі. Кәсіпорындар сыртқы ортаның өзгеретін жағдайларына тез жауап қайтаруы керек. Кә-

сіпорындардың көпшілігі шаруашылық дербестігі жағдайында іс жүзінде тәжірибелері жоқ, бастары бірікпеген және әрқайсысы тығырықтан шығу жолын жеке іздейді.

Кәсіпорынның тұрақты дамуының негізгі мәні болып, ұзақ уақыт мерзімінде әлеуметтік, экономикалық, техникалық көрсеткіштердің тұрақты болуымен қатар, олардың жақсаруында болып табылады. Сол жағдайды қамтамасыз ету үшін кәсіпорын инвестициялық - қаржылық, инновациялық ізденістер, басқару деңгейін жоғарлату, байланыс және коммуникация байланыстарын нығайтуға, адам капитал саясатын жүргізіп, әрдайым қадағалап отыру қажет. Қазіргі уақыттағы кәсіпорынның тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуына бірнеше факторлар әсер етеді. Бұл тұрақтануға екі аспект әсер етеді: сыртқы және ішкі факторлар (кесте 2).

Кесте 2. Кәсіпорынның тұрақты дамуына әсер ететін факторлар

Сыртқы факторлар	Ішкі факторлар
Жалпы экономикалық факторлар: - ұлттық табыстың өсуі; - инфляция мөлшерінің төмендеуі; - төлем қабілеттілік айналымының жылдамдығы; - тұрақты салық жүйесі; - халықтың өмір сүру деңгейінің жоғарлауы; - жұмыссыздық деңгейінің төмендеуі.	Операциялық факторлар: - тиімді маркетинг; - ағымдағы шығындардың тұрақты құрылымы; - негізгі құралдарды пайдаланудың жоғарғы мөлшері; - босалқы қорлардың сақтандыру деңгейі; - өнім түрінің жеткіліктілігі; - өндірістік менеджменттің тиімділігі.

<p>Нарықтық факторлар:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сұраныстың жоғарлауы; - ішкі нарықтың мөлшерінің өсуі; - нарық қорының белсенді өсуі; - нарықтық валютаның тұрақтылығы 	<p>Инвестициялық факторлары:</p> <ul style="list-style-type: none"> - портфельді қордың тиімділігі; - инвестициялық ресурстарды рационалды пайдалануы; - шынайы жобалардың жүзеге асыруындағы күтілетін пайда мөлшері;
<p>Өзге фактор:</p> <ul style="list-style-type: none"> - саясат тұрақтылығы; - демографиялық жағдайдың жақсаруы; 	<p>Қаржылық фактор:</p> <ul style="list-style-type: none"> - тұрақты қаржылық стратегия; - активтер өтімділігі; - меншікті капиталдың өтімділігінің көбеюі; - дебиторлық қарыздың артуы; - қаржылық тәуекелдердің төмендеуі.

Сыртқы факторларға сыртқы ортамен байланысты сыртқы әсерлер, ал ішкі факторларға кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметімен байланысты факторлар әсер етеді [10].

Кәсіпорынның тұрақты даму үрдісі қаржылық-экономикалық көрсеткіштердің нәтижемен көнікті болады. Бұл нәтижені бағалаудың екі аспектісі бар:

- тұрақтану көрсеткіштеріне әсер ететін факторлар мен экономикалық факторға байланысты бағалау;

- сыртқы және ішкі әлеуметтік, экологиялық, техникалық институционалды көрсеткіштердің экономикалық факторларға әсер ету дәрежесі;

- экономикалық факторға әсер ететін сандық және сапалық көрсеткіштерді анықтап бағалау;

2) кәсіпорын тұрақтылығын халықаралық методологиялық ұсыныстармен бағалау:

- қаржылық-экономикалық көрсеткіштер;

- әлеуметтік көрсеткіштер;

- экологиялық көрсеткіштер;

- институционалды көрсеткіштер.

Кәсіпорынның белгілі бір беріктік қоры болу керек, ол оған, өндірістік бағдарламасына өзгертетін нарықтың әсеріне шыдауға мүмкіндікті қамтамасыз етеді. Осыған орай туып келе жатқан дағдарысты ерте кезгенінде танып білу, оның алдың алу және кәсіпорынның өсу кезеңіне көшуді қамтамасыз ететін стратегиясын жасау қажеттілігі туындайды.

Бұл бағдарламаны құруда бірнеше факторларды ескере білу қажет. Алайда кә-

сіпорынның қызмет ету практикасында бір қатар проблемаларды шешуге ғылыми негізделген тәсілдерінің болмауынан жиі орындала бермейді: кәсіпорынның өміршеңдік кезең сатысының бағалау критерийі жасалмаған, эволюция кезеңдері диагностикасының қатаң әдіснамасы жоқ, даму стратегиясын тандану бойынша теориялық және практикалық әзірлемелер жеткіліксіз пысықталған. Аталған проблемалар практикалық шешімді талап етеді. Кәсіпорынның тұрақты дамуы сыртқы орта өзгерген кезде өзіне-өзі жеткіліктілігін сақтайтын өзара тәуелді элементтерді енгізетін біртұтас жүйе ретінде оның қызмет етуін білдіреді.

Әрбір кәсіпорын көптеген элементтерден тұратын күрделі жүйе болып табылады. Олардың арасында күрделі көп жоспарлы байланыстар болады. Өндірушілер мен тұтынушылар арасындағы өзара түсінушілік нарықтың бірлігі мен тұтастығын қамтамасыз етеді.

Сөйтіп, кәсіпорынның одан әрі дамуына кедергі келтіретін, тұрақсыздандыру факторларына, мемлекеттік қолдаудың жоқтығын, ішкі нарықтың импорттық тауарлардан қорғалмауын, өндеуші кәсіпорындар мен бастапқы тауар өндірушілермен тікелей байланыстың болмауын жатқызуға болады. Әр уақытта да кәсіпорынның тұрақты дамуына әсер ететін факторларға мән беріп отыру қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Есқараев Ө.Қ. Қазақстан Республикасының нарығын мемлекеттік реттеу.- Алматы: «Экономика», 2007. – 156 б.

2. Кучерова Е.Н. Современный подход к устойчивому развитию предприятия // Вестник ОГУ. – 2007. - № 9. – С. 76 – 81.
3. Псарева Н.Ю. Обеспечение устойчивого развития предприятия // Экономика строительства. - 1995. - № 5. – С. 9 – 17.
4. Акимов А.А. Инновационно - инженеринговые задачи структурной перестройки экономики. – СПб., 1997. - 261 с.
5. Григорьева О.Н. Формирование механизма устойчивого развития предприятия в условиях инновационной деятельности / Диссер. на соискание уч. степени к.э.н., 2004. - 164 с.
6. Зеткина О.В. Об управлении устойчивостью предприятия // kulbaka 2002 @ ukrtop.com
7. Яруллина Г.Р. Управление устойчивым экономическим развитием предприятия промышленного комплекса: теория и методология. – Казань, 2011.
8. Воронов А.С. Устойчивое развитие предприятия как стратегическая цель маркетинга // Маркетинг. - 2002. - №3.- С. 31 – 37.
9. Кытманов А.В., Смильгевич А.В. Финансирование инновационного развития предприятия // Труды VI Международного Российско-Китайского симпозиума «Государство и рынок». - В 3-х частях. - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005.
10. Алексеенко Н.В. Экономика и организация управления. - М., 2008.
11. Шестерикова Н.В. Механизм формирования стратегии устойчивого развития предприятия на основе сбалансированной системы показателей // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2008. - № 3. – С. 186–193.

УДК 338.24

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Куанышева З.К., Искендерова Ф.В.

Эпоха турбулентно чередующихся состояний хаоса и порядка в экономике началась в конце прошлого столетия и охватила новое тысячелетие. Турбулентность – это распространенное в природе явление самоорганизации, в результате которого происходят регулярные или хаотические переходы от беспорядка к порядку и обратно.

Первые научные наблюдения турбулентности нашли отражение в рукописи Леонардо да Винчи, которая относится к концу XV – началу XVI в.

Термин «турбулентность» происходит от латинского *turbulentus* – «бурный», «беспорядочный». Турбулентность – это сложное «физическое явление, характеризующееся нерегулярными взаимными перемещениями объемов среды (жидкости или газа) и их перемешиванием и сопровождающееся хаотическими изменениями газодинамических переменных в пространстве и времени» [1]. В прошлом за пределами гидродинамики понятие «турбулент-

ность» не было столь распространено, однако сегодня оно представляет общенаучный интерес.

Понятие турбулентности в современной науке применяется не только в механике жидкости и газа, но и в отношении других систем, для которых характерен переход от ламинарного движения к хаотическому (возникновение нелинейных процессов). Кроме фундаментального интереса, данная проблема имеет значение и для разнообразных приложений, в том числе в современной экономике.

Наиболее важным вкладом в становлении экономического приложения турбулентности является предложенная И. Ансоффом концепция внешней турбулентности [2]. При этом можно говорить только о качественных эффектах.

Разработанная И. Ансоффом модель внешней среды фирмы строилась по пятиуровневой шкале турбулентности, которая включала следующие ключевые качественные факторы:

- повторяющиеся;
- расширяющиеся;
- изменяющиеся;
- прерывающиеся;
- неожиданные.

Каждый из таких уровней описывается различными сочетаниями качественных показателей изменчивости и предсказуемости внешних событий. Согласно данной концепции, для каждого уровня турбулентности внешней среды может быть создана оптимальная модель рыночного поведения предприятия. Следовательно, анализ внешней среды предприятия на предмет частоты и типов изменений, происходящих в ней, является одним из главных условий ее стратегического успеха.

Многие ученые также рассматривают турбулентность как свойство макроэкономической динамики, основным проявлением которой является интенсивность изменения внешней среды.

Турбулентное состояние присуще любым экономическим системам, которые могут быть подвержены воздействиям, проявляющимися в падении активности национальной экономики, и оказывающими влияние на динамику развития входящих в нее социально - экономических систем.

Именно поэтому в настоящее время важным этапом в развитии предприятия является стратегический анализ предприятия в условиях турбулентности.

Стратегический анализ предприятия является одним из стержневых элементов процедуры формирования стратегического плана развития предприятия.

По своей сути стратегический анализ является этапом предплановых исследований, на котором системно анализируются факторы внешней, окружающей среды и ресурсного потенциала предприятия (внутренних возможностей) для определения «текущего состояния дел» на предприятии и выявления условий для его дальнейшего успешного развития в условиях рыночной экономики. Таким образом, на этапе анализа создается необходимая информационная база, позволяющая наиболее эффективным образом провести процесс целеполагания и выбора альтернатив.

В западных исследованиях в области

стратегического планирования и управления стратегическому анализу (аудиту) уделяется большое внимание. Он рассматривается как один из трех фундаментальных этапов планирования (совместно с целеполаганием и выбором), проводятся специальные исследования в области внешней, деловой окружающей среды.

Отечественные исследователи также не оспаривают необходимость анализа (диагностики) предприятия как необходимого элемента системы планирования его развития, хотя и рассматривают его в несколько усеченном варианте. Так, Г.Я. Киперман [3] предлагает проводить диагностику предприятия по следующим четырем разделам:

- анализ производственной деятельности;
- анализ инвестиционной деятельности;
- анализ социального развития предприятия;
- финансовые показатели деятельности, выводы и предложения.

Результатом стратегического анализа является определение общих целей организации, которые определяют сферу ее деятельности. На основании целей определяются задачи. Они используются для представления показателей стратегического планирования. Представленные в письменной форме показатели могут иметь финансовую или же нефинансовую природу. Финансовые показатели многочисленны, выражены в цифрах, удобны для сравнения сильных и слабых сторон различных вариантов стратегического развития, с их помощью легко осуществлять контроль.

Можно выделить три компонента стратегического анализа:

1. Цель и задачи. Этот первый компонент стратегического анализа определяет цель, основные задачи, властные отношения внутри организации. Цель и основные задачи составляют фон, в условиях которого формулируются предполагаемые стратегии, а также критерии, по которым они оцениваются.

Цель определяет смысл существования организации и характер ее деятельности. Основные задачи устанавливают, что организация намерена выполнить в средне-

срочном и долгосрочном плане для достижения цели.

2. Анализ внешней обстановки. Вторым компонентом стратегического анализа является исследование внешней обстановки или характеристик внешней среды, в которой действует организация. Организация существует на фоне сложной внешней обстановки, которая включает множество элементов (политические, технологические, социальные и экономические). Внешняя обстановка претерпевает значительные изменения, что ставит перед организацией

стратегические вопросы.

Чтобы разобраться во взаимодействиях между организацией и ее макросредой, полезно представить эту среду в наглядном виде на рис. 1 [4]. Согласно этому представлению, бизнес действует в пределах нескольких слоев или уровней внешней среды.

Внешняя среда на уровне задачи охватывает потребителей, поставщиков и конкурентов, составляющих ближайшую среду компании.

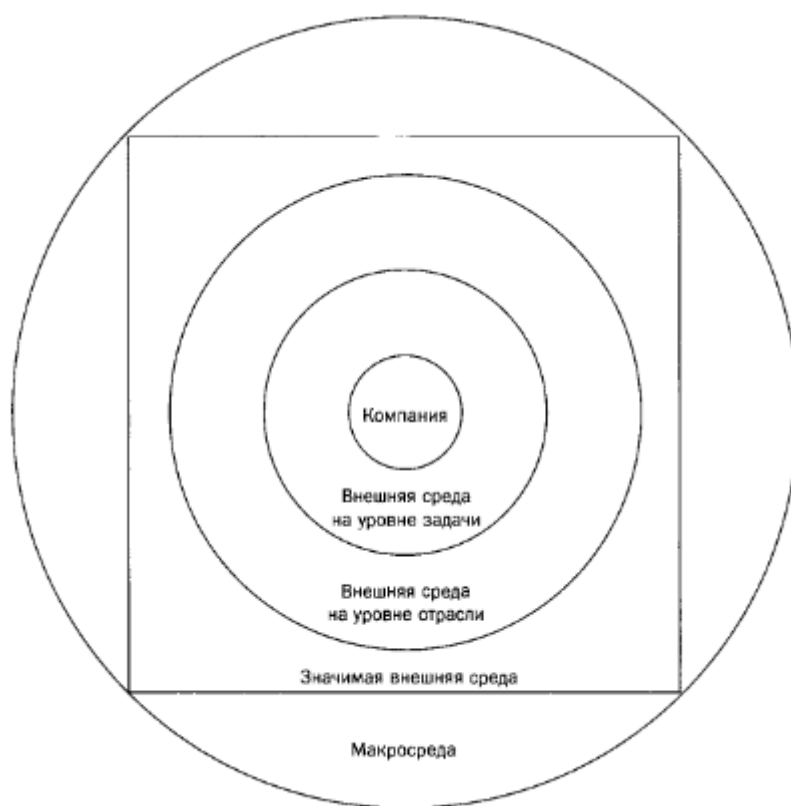


Рис. 1. Уровни внешней среды

Многие из повседневных операций компании включают виды деятельности или принимаемые решения, связанные именно с этим уровнем.

Внешняя среда на уровне отрасли (или конкурентная среда) находится за пределами внешней среды на уровне задачи. Факторы среды на уровне отрасли непосредственно влияют на большинство конкурентов. Однако никто из них не ощущает их с одинаковой интенсивностью.

Общая среда или макросреда – это

самая широкая и самая сложная область, воздействующая на организацию. К счастью, организации не нужно анализировать каждую грань социального, политического, экономического, технологического сегмента этой среды. Более того, в полном объеме она и не сможет этого сделать. В реальной жизни опытные практики сужают область интереса для своих организаций, рассматривая значимую внешнюю среду.

Значимая внешняя среда задает границы общей среды с точки зрения анали-

тических целей. В их основе лежат ключевые аспекты, существенно влияющие на конкретную организацию.

Выделяют четыре основных сегмента макросреды [5]:

- Социальный сегмент включает демографию, стили жизни и социальные ценности. Анализ этого сегмента учитывает изменения в структуре и мобильности населения, изменения стилей жизни и трансформацию социальных ценностей. Изменения в социальной среде влияют на общий потенциал рынка в отношении большого числа продуктов;

- Экономический сегмент отражает сущность и направленность экономики, в которой действует вид бизнеса. Структурные перемены (затухание активности в одних отраслях и увеличение в других, относительные уровни импорта и экспорта) и изменения циклического характера (подъемы и спады общего уровня экономической активности, изменения ВВП, потребительских цен, инфляции, процентных ставок);

- Политический сегмент включает избирательные процессы, а также административные, регулирующие и правовые институты, принимающие и реализующие законы, нормативные акты и правила в обществе;

- Технологический сегмент относится к уровню и направленности технологического прогресса или совершенствования, происходящего в обществе, в том числе к появлению новых видов продукции, процессов или материалов, к общему уровню научной деятельности и достижениям в фундаментальной науке.

3. Анализ внутренних ресурсов. Третий компонент стратегического анализа. Он определяет комплектность и качество ресурсов, имеющихся в распоряжении организации по направлениям ее деятельности.

Анализ SWOT (оценивание сильных и слабых сторон компании, ее возможностей и угроз) часто становится первым инструментом, используемым при принятии решений, на каких полях и каким образом вести конкурентную борьбу. Используя этот инструмент, небольшим компаниям необходимо внимательно относиться к ряду аспектов и помнить, что сильные и сла-

бые стороны, возможности и угрозы между собой тесно связаны.

Сильные и слабые стороны всегда следует определять относительно соперников, а не относительно своих собственных прежних показателей.

Кроме того, во внимание должны приниматься не только имеющиеся, но и потенциальные конкуренты. Некоторые небольшие виды бизнеса фокусируются только на уже действующих конкурентах. Тем самым, упускают из виду угрозы, которым они подвергаются в результате выхода на рынок новых соперников. Для многих небольших видов бизнеса реальной угрозой для их будущего успеха могут оказаться только зарождающиеся сейчас структуры электронного бизнеса, а не новые участники в традиционных видах бизнеса.

Небольшая компания, оценивающая возможности и угрозы, должна уделить достаточно внимания фрагментизированности конкурентов в выбранных ею видах бизнеса/ предлагаемых услугах, а также типу сегментации рыночного спроса на эти товары/ услуги. Сильно фрагментизированные отрасли, где крупным соперникам труднее доминировать, для малых видов бизнеса могут быть привлекательнее.

Любой малый вид бизнеса должен уделить достаточно внимания следующим вопросам:

- Каким образом мы можем трансформировать наши сильные стороны в ценность для потребителей?

- Как наши слабости затрудняют генерирование ценности для уже имеющихся у нас и потенциальных потребителей?

- Какие текущие и потенциальные потребительские запросы могут предоставить возможности для нашей компании?

- Каким образом можно выйти на новых потребителей с нашими текущими предложениями продукции?

Таким образом, никакая организация не может успешно выжить в конкурентной среде, если она не имеет четко определенных ориентиров, направлений, которые задают то, к чему она стремится, чего она хочет добиться своей деятельностью. Старая мудрость о том, что не бывает попутного ветра для корабля, команда которого не

знает, куда плывет, образно иллюстрирует это положение. Но целевое начало в деятельности организации возникает отнюдь не только потому, что ей нужно иметь ориентиры, чтобы не погибнуть в изменяющемся окружении.

Анализ деятельности предприятий, успешно реализовавших свои стратегии, показывает, что они в своей деятельности следовали следующим правилам.

Цели, стратегии и планы были хорошо доведены до работников, с тем, чтобы добиться с их стороны не только понимания того, что делает фирма, но и неформального вовлечения в процесс выполнения стратегий, в частности, выработки у сотрудников обязательств перед фирмой по реализации стратегии.

В процессе реализации стратегии каждый уровень руководства решает свои определенные задачи и осуществляет закрепленные за ним функции. Решающая роль принадлежит высшему руководству. Его деятельность может быть представлена в виде пяти последовательных этапов:

1. Углубленное изучение состояния среды, целей и разработанных стратегий.

2. Принятие решения по эффективному использованию имеющихся у фирмы ресурсов.

3. Принятие решения по поводу организационной структуры.

4. Проведение необходимых изменений в фирме, без которых невозможно приступить к реализации стратегии.

5. Пересмотр плана осуществления стратегии в том случае, если этого настоятельно требуют вновь возникающие обстоятельства.

Таким образом, выполнение стратегии – это проведение стратегических изменений в организации, переводящих ее в такое состояние, в котором организация будет готова к проведению стратегии в жизнь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авиация [Электронный ресурс]: энцикл. / гл. ред. Г.П. Свищев. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1994. URL: [http:// dic.academic.ru](http://dic.academic.ru).
2. Ansoff H.I. Strategic management / H.I. Ansoff. – London: Macmillan, 1979. – 142 р.
3. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов, 3-е изд. Стандарт третьего поколения / Под ред. А. Петрова. – СПб.: Питер, 2012. – 400 с.: ил.
4. Фэйз Л., Рэнделл Р. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 608 с.
5. Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 236 с.
6. Стратегический анализ: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. – М.: Эксмо, 2012. – 288 с.
7. Балабанов И.Т. Основы стратегического менеджмента. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 528 с.

УДК 338.24

МОНИТОРИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кайгородцев Я.А., Кайгородцев А.А.

Экономическая безопасность предприятия является результатом реализации комплекса организационно - управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, способствующих обеспечению надежной защищенности жизненно важных интересов и коренных основ существования предпри-

ятия от внутренних и внешних угроз, при которой у собственников и руководства компании имеется возможность самостоятельно определять характер и формы производственной и/ или иной деятельности для обеспечения производства товаров и услуг в объемах, способствующих эффективному функционированию и устойчиво-

му развитию предприятия.

Для обеспечения эффективного функционирования и развития системы экономической безопасности предприятия необходимо создание адекватного условиям рыночной экономики механизма управления, важнейшей составной частью которого является мониторинг.

Система экономической безопасности требует постоянного самотестирования и обновления. В противном случае, она не сможет адекватно реагировать на постоянно изменяющуюся обстановку.

Для этого:

- проводится мониторинг важнейших параметров системы безопасности;
- разрабатывается и реализуется алгоритм раннего предупреждения негативных, разрушительных процессов на различных уровнях управления предприятием;
- определяются потенциальные и реально существующие угрозы экономической безопасности;
- принимаются необходимые меры по противодействию этим угрозам.

В результате анализа различных понятий мониторинга авторы пришли к выводу, что под мониторингом системы экономической безопасности следует понимать метод изучения результатов функционирования компании, основанный на периодическом наблюдении совокупности характеристик компании, количественной и качественной оценке выбранных параметров и вычислении изменений во времени каждого из них, в результате чего становится возможным прогнозирование изменения сроков качественных переходов системы из одного состояния в другое.

Организация мониторинга должна основываться на принципах репрезентативности и экономичности.

Это значит, что информация должна быть:

- адекватной объекту мониторинга;
- представительной, то есть позволяющей использовать ее для оценки явлений и процессов при минимальном объеме проводимых наблюдений.

Важным принципом мониторинга является принцип целенаправленности, сущность которого состоит в том, что вся система отслеживания состояния экономиче-

ской безопасности предприятия должна быть нацелена на решение конкретных управленческих задач, возникающих при отклонении хозяйственной системы от целевой функции. Реализация указанного принципа позволит избежать избытка информации, а также создаст предпосылки для формирования эффективной системы информационно-аналитической поддержки принятия управленческих решений по обеспечению экономической безопасности.

Для эффективного управления экономической безопасностью необходимо проведение не только мониторинга хода производства, методология и инструменты которого были разработаны и успешно применялись еще в условиях командно-административной системы, но и отслеживание таких рыночно-ориентированных сторон деятельности компании, как устойчивость, конкурентоспособность и эффективность.

Целью мониторинга является информационное обеспечение различных уровней управления системой экономической безопасности.

Задачи мониторинга:

- наблюдение за ходом развития предприятия и его структурных подразделений, сбор, обработка и анализ данных об их деятельности;
- выявление деструктивных процессов в функционировании и развитии предприятия, отклонений от установленных задач в планах структурных подразделений и компании в целом;
- информационное обеспечение органов управления предприятием и его структурных звеньев, а также существующих и потенциальных инвесторов об уровне экономической эффективности компании, с целью принятия обоснованных управленческих решений;
- определение причин, источников, характера и интенсивности воздействия угроз экономической безопасности;
- прогнозирование последствий реализации угроз экономической безопасности компании.
- системно-аналитическая работа по изучению сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка на этой основе мероприятий по отражению угроз

экономической безопасности.

Мониторинг позволяет определить приоритетные направления развития предприятия и его структурных звеньев, их экономическую эффективность и финансовую устойчивость, а также факторы их повышения. Кроме того, на основе мониторинга разрабатываются рекомендации по внесению, в случае необходимости, изменений в стратегию повышения экономической эффективности компании.

Объекты мониторинга – предприятие и его структурные подразделения.

Субъекты мониторинга – собственники, топ-менеджеры предприятия, проводящие анализ собственной деятельности, а также органы государственного управления, осуществляющие контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов, существующие и потенциальные инвесторы и другие заинтересованные лица.

Мониторинг экономической безопасности проводится на всех уровнях управления компанией. Он является результатом взаимодействия всех заинтересованных служб предприятия.

Мониторинг экономической безопасности осуществляется на основе принципа непрерывности наблюдения за состоянием объекта мониторинга с учетом фактического состояния и тенденций развития потенциала данного объекта, а также состояния развития национальной и региональной экономики, политической обстановки в стране и действия других факторов общесистемного характера.

Порядок проведения мониторинга показан на рис. 1.

В процессе мониторинга необходимо определять, какие из показателей, характеризующих систему экономической безопасности, превысили пороговые значения либо приближаются к ним.

Мы считаем, что экономическая безопасность может быть охарактеризована четырехфакторной аддитивной моделью, в основе которой лежит расчет интегральных показателей подсистем финансовой, производственно-технологической, информационной и кадровой безопасности (формула 1):

$$R_{total} = f(a \cdot R_{econ}; b \cdot R_{texpro}; c \cdot R_{info}; d \cdot R_{labor}), \quad (1)$$

где R_{total} – интегральный показатель комплексной оценки результативности экономической безопасности;

R_{econ} – частный интегральный показатель финансовой безопасности;

R_{texpro} – частный интегральный показатель производственно-технологической безопасности;

R_{info} – частный интегральный показатель информационной безопасности;

R_{labor} – частный интегральный показатель

кадровой безопасности;

a, b, c, d – коэффициенты значимости ключевых критериев оценки экономической безопасности.

Для оценки уровня экономической безопасности рекомендуется использовать интегральный показатель экономической эффективности производственно - хозяйственной деятельности предприятия – рентабельность продукции (формула 2):

$$R_{econ} = P_{prod} = \Pi / C_{пр}, \quad (2)$$

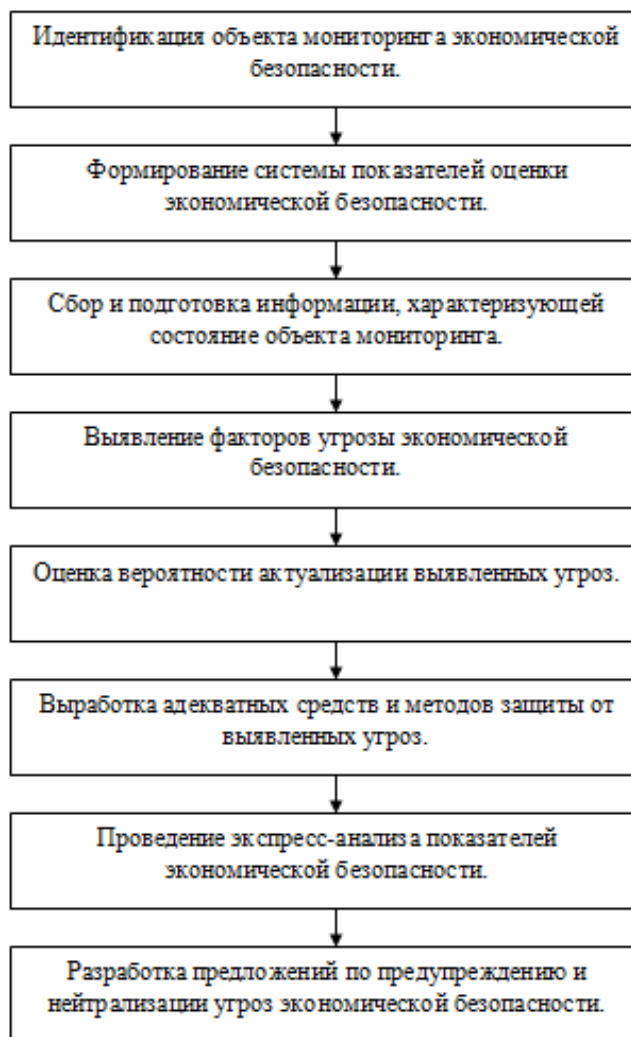
где R_{econ} – интегрированный показатель экономической эффективности;

P_{prod} – рентабельность продукции;

Π – чистая прибыль;

$C_{пр}$ – полная себестоимость.

Целесообразность использования этого показателя объясняется тем, что при отсутствии рентабельности экономическая безопасность компании не обеспечена.



Примечание – составлено авторами.

Рис. 1. Содержание и последовательность процесса проведения мониторинга экономической безопасности.

Для оценки уровня производственно-технологической, информационной и кадровой безопасности рекомендуется использовать метод расстояний (формула 3):

$$R_{process} = \sqrt{\sum_{i=1}^I (1 - x_i)^2} \quad (3)$$

где $R_{инт}$ – интегральный показатель производственно-технологической (информационной или кадровой) безопасности, соответственно;

i – количество показателей производственно-технологической (информационной или кадровой) безопасности, соответственно;

x_i – стандартизованный частный показатель оценки производственно - технологиче-

ской безопасности, представляющий соотношение фактического значения показателя к эталонному.

Стандартизованные показатели (x_i) отражают степень приближения частного показателя безопасности к целевому (эталонному) значению.

Чем этот показатель ближе к 1, тем выше уровень безопасности предприятия.

Если же значение показателя превышает нормативный уровень, то при расчетах используется его нормативное значение.

В качестве показателей оценки технологической и производственной безопасности рекомендуется использовать:

- выполнение месячного плана производства (по номенклатуре);
- ритмичность производства (по декадам);
- уровень загрузки производственных мощностей;
- уровень качества;
- нарушение правил охраны труда и техники безопасности;
- внедрение запланированных на данный месяц инновационных проектов.

При оценке информационной безопасности целесообразно учитывать выявленные внешние угрозы информационной безопасности, такие, как фишинговые атаки, сетевое вторжение, DoS-атаки, несанкционированный доступ сотрудников к информации и др.

Для оценки кадровой безопасности мы рекомендуем использовать следующие показатели:

- динамика среднемесячной заработной платы;
- коэффициент текучести кадров.

$$R_{total} = 0,35R_{econ} + 0,3R_{texpro} + 0,15R_{info} + 0,2R_{labor} \quad (4)$$

По данным, представленным в таблице 1, на основе метода расстояний определяем частные показатели экономической безопасности предприятия за апрель 2015 года:

$$[0 + 0,6^2 + 0,16^2 + (-0,06)^2 + 0 + (-1)^2 + 0]^{1/2} = 1,389^{1/2} = 1,179;$$

– информационной безопасности: $[1^2 + 1^2 + 0 + 0 + 0 + 0] = 2^{1/2} = 1,414;$

– кадровой безопасности: $[1,025^2 + (-0,2)^2]^{1/2} = 1,0906^{1/2} = 1,044.$

$$R_{total} = 0,35 \times 0,063 + 0,3 \times 1,179 + 0,15 \times 1,414 + 0,2 \times 1,044 = 0,7965.$$

Аналогичный показатель за сентябрь 2014 года составил:

$$R_{total} = 0,35 \times 0,052 + 0,3 \times 0,633 + 0,15 \times 1,414 + 0,2 \times 1,095 = 0,6389.$$

Таким образом, уровень экономической безопасности предприятия в апреле 2015 г. ухудшился, по сравнению с мартом

Таким образом, оценка экономической безопасности основывается на частных показателях, отражающих уровень безопасности различных подсистем системы безопасности предприятия.

Частные показатели экономической безопасности вносят различный вклад в обеспечение безопасности предприятия. Поэтому каждому частному показателю необходимо присвоить вес, отражающий его важность, с точки зрения обеспечения экономической безопасности в целом.

Мы рекомендуем следующие весовые коэффициенты для частных показателей безопасности:

- экономическая безопасность – 0,35;
- производственно-технологической безопасности – 0,3;
- информационная безопасность – 0,15;
- кадровая безопасность – 0,2.

Сумма коэффициентов равна 1.

Расчет по данной модели интегрального показателя экономической безопасности проведем на примере условного предприятия (таблица 1).

Интегральный показатель экономической безопасности предприятия будем рассчитывать по формуле 4:

– экономической безопасности: 0,063;

– производственно-технологической безопасности:

По формуле (4) вычисляем интегральный показатель экономической безопасности предприятия:

2015 г., так как отклонения фактических значений показателей от плановых увеличились.

Таблица 1 – Результаты мониторинга системы экономической безопасности предприятия

Показатели	Норматив	Март 2015 г.	Апрель 2015 г.	Отклонение от норматива	Отклонение от уровня марта 2015 г.
Экономическая безопасность					
Рентабельность	1,129	1,181	1,192	+0,063	+0,011
Производственно-технологическая безопасность					
Выполнение производственной программы (по номенклатуре)	1,0	1,0	1,0	0	0
Ритмичность (по декадам), %	98,5	98,7	99,1	+0,6	+0,4
Уровень загрузки оборудования	0,5	0,69	0,66	+0,16	-0,03
Уровень качества	1,0	0,97	0,94	-0,06	-0,03
Нарушение правил охраны труда и техники безопасности	0	0	1	-1	+1
Внедрение запланированных на данный месяц инновационных проектов (в % к плану)	100	100	100	0	0
Информационная безопасность					
Спам	0	1	1	+1	0
Сетевое вторжение	0	0	0	0	0
Вирусы, черви и др. вредоносные программы	0	1	1	+1	0
Фишинговые атаки	0	0	0	0	0
DoS-атаки	0	0	0	0	0
Несанкционированный доступ к информации	0	0	0	0	0
Кадровая безопасность					
Средняя заработная плата, тенге	122846	112426	125917	+1,025	+1,120
Коэффициент текучести кадров, %	5,0	5,6	4,8	-0,2	-0,8
Примечания: 1. Данные условные.					
2. В качестве норматива средней заработной платы используется средняя зарплата в бизнесе ВКО на момент проведения исследования.					

УДК 364.07

РАЗРАБОТКА НОВЫХ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Глущенко О.И.

В условиях реформирования экономики России на рубеже XX-XXI вв. особое значение приобретает совершенствование системы социального обслуживания населения.

В настоящее время в России насчитывается 7,8% лиц с отклонениями в состоянии здоровья (инвалидов) от общего количества населения, каждый пятый житель достиг пенсионного возраста или уже превысил его. Наблюдается также устойчивый рост доли лиц старше трудоспособного возраста к 2025 году до 29%, а к 2050 году - до 37% [1].

Социальное обслуживание данной категории населения рассматривается, как комплекс мероприятий, направленных на наиболее полную интеграцию их в общество, обеспечивая тем самым позитивные изменения в образе жизни, сочетающий различные формы, виды и типы учреждений и услуг, единая цель которых - удовлетворение потребностей разных категорий населения.

За последнее время произошли изменения системы социальной защиты населения: были разграничены функции и передан ряд полномочий с федерального уровня региональным и муниципальным органам власти; были переведены меры социальной поддержки на денежные выплаты; произошло наращивание учреждений социального обслуживания. Однако существующая система социального обслуживания не всегда отвечает общественным потребностям, так как она недостаточно сбалансирована и целостна.

Приоритетом становится повышение качества предоставляемых лицам с ограничениями в состоянии здоровья и пожилым людям социальных услуг, которые должны определяться не возможностями социальных служб, а индивидуальными потребностями людей [2].

Изучение нуждаемости в различных

видах помощи свидетельствует о том, что две трети маломобильных пожилых людей и инвалидов нуждаются в медико - социальной помощи; почти 80% требуются услуги социально-бытового характера; более 60% хотели бы иметь возможность выходить из дома и пользоваться безопасным, доступным и дешевым транспортом, а также услугами социального такси; более 30% нуждаются в психологических услугах (консультирование и коррекция). Практически 90% пожилых людей страдают от невозможности общения с другими людьми, от отсутствия форм активного образа жизни. По-прежнему в жизни инвалидов и пожилых людей преобладает просмотр телевизора - 84,6%, слушание радио - 80,8%, чтение - 76,8% [3, С. 256].

На первый план выдвигаются не только вопросы развития сети учреждений социального и медицинского обслуживания и качества их работы, но и состояние стандартизации и лицензирования, материально-технической базы и информационного обеспечения, а также уровень профессионализма кадров специалистов и внедрение инновационных технологий.

Кроме того, важно совершенствовать работу региональных и муниципальных медицинских, автотранспортных, профилактических и социально - реабилитационных учреждений, учитывать особенности работы с инвалидами и пожилыми людьми в сельской местности, их удовлетворенность от получаемых услуг [4].

Все это свидетельствует об актуальности данного исследования, так как в современных условиях развития российского общества необходимость создания новых моделей социального обслуживания инвалидов и пожилых людей, разработки основных направлений модернизации этой деятельности получает все большее развитие [5, С. 57].

Объектом данного исследования яв-

ляются Муниципальное учреждение здравоохранения «Санитарный автотранспорт» г. Стерлитамак Республики Башкортостан, сокращённое наименование - МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ.

Предмет исследования - социальное обслуживание инвалидов и пожилых людей как основа для разработки Проекта по оказанию платных услуг населению «Социальное такси» в г. Стерлитамак.

Цель исследования: провести конструирование новых моделей социального обслуживания инвалидов и пожилых людей с учетом их социально - демографических характеристик, индивидуальных особенностей и интересов на примере муниципального автотранспортного предприятия «Санитарный автотранспорт» г. Стерлитамак Республика Башкортостан.

Приведём краткую характеристику предприятия. Дата образования: 1997 год. Адрес, месторасположение: 453101, Россия, Республика Башкортостан, г. Стерлитамак, ул. Островского, 2. Ведомственная принадлежность: Муниципальная собственность.

Предмет деятельности учреждения:

- оснащение лечебно - профилактических учреждений здравоохранения города Стерлитамак санитарным автотранспортом;

- обеспечение автотранспортом для оказания экстренной помощи больным и пострадавшим по вызовам «скорой помощи»;

- обеспечение автотранспортом для оказания неотложной медицинской помощи;

- обеспечение автотранспортом лечебно-профилактических учреждений города Стерлитамак.

Виды деятельности:

- оказание платных автотранспортных услуг;

- ремонт транспортных средств населению и организациям;

- услуги по предрейсовым медицинским осмотрам водителей транспортных средств сторонних организаций;

- услуги по стоянке транспортных средств;

- мойка транспортных средств;

- проведение технического обслуживания транспортных средств.

Учреждение является бюджетной организацией, финансируемой за счёт средств муниципального бюджета на основе сметы, с правом получения дохода от внебюджетной деятельности. Учреждение создано в целях удовлетворения общественных потребностей населения города Стерлитамак в медицинских транспортных услугах.

Роль санитарного транспорта в г. Стерлитамак имеет большое социальное значение. Ежедневно 27 автомобилей скорой медицинской помощи работают в круглосуточном режиме, обеспечивая бесперебойное, качественное и своевременное обслуживание экстренных медицинских вызовов.

Сейчас на балансе МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ находится 146 единиц автотранспорта. Ежедневно в движении находится порядка 100 автомобилей. Коэффициент использования автопарка составляет 0,73; среднесуточный пробег одного автомобиля равен 139,7 км; в среднем работа автомобилей за 1 сутки составляет 14,7 часа с учётом скорой помощи.

Несмотря на сложность бюджетного финансирования, наметился положительный сдвиг в решении проблем обновления автопарка. Так, за 2011 – 2014 годы полностью обновлён автотранспортный парк машин скорой помощи, что позволило снизить процент износа автотранспорта в 2014 году на 3,5% по сравнению с 2011 годом.

Также в 2014 году на газовое топливо было переоборудовано 40 единиц автотранспорта, что дало суммарный экономический эффект в 700,0 тыс. руб.

Финансовые ресурсы предприятия формируются за счет трех видов его деятельности: основной текущей (производственно-хозяйственной); инвестиционной; финансовой. Основные показатели хозяйственной деятельности МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные показатели хозяйственной деятельности МУЗ «СА» г.Стерлитамак РБ за период 2012-2014 гг.

Показатели	2012	2013	2014	Абс. изм. (+или-)		Темп роста, %	
				2013 к 2012	2014 к 2013	2013 к 2012	2014 к 2013
Среднесписочное количество автотранспорта, ед.	149	158	146	9	-12	106,04	92,41
Пробег общий, км	420188 7	3949 862	38889 93	-252025	-60869	94,00	98,46
Режим работы, час	14,3	13,8	14,9	-0,5	1,1	96,50	107,97
Среднесуточный пробег, км	151,4	137,6	139,8	-13,8	2,2	90,89	101,60
Коэффициент использования парка, %	0,69	0,68	0,73	-0,01	0,05	98,55	107,35
Коэффициент технической готовности, %	0,89	0,85	0,91	-0,04	0,06	95,51	107,06
Отработано машино/часов	355807	3374 49	42273 1	-18358	85282	94,84	125,27
Объём оказанных автотранспортных услуг, тыс.руб.	7397,4	6743, 9	9391,5	-653,5	2647,6	91,17	139,26
Среднесписочная численность, чел.	258	272	268	14	-4	105,43	98,53
Фонд оплаты труда (тыс. руб.)	30613, 2	3226 2,9	44370, 8	1649,7	12107, 9	105,39	137,53
Средняя зарплата 1-го работающего, руб.	9888	1003 2	13594	144	3562	101,46	135,51
Себестоимость, тыс.руб.	5255,8	5792, 6	6321,9	536,8	529,3	110,21	109,14
Прибыль балансовая, тыс.руб.	1804,6	502,9	2793,1	-1301,7	2290,2	27,87	555,40
Рентабельность, %	25,9	7,2	29,8	-18,7	22,6	27,80	413,89
Затраты на 1 рубль, руб.	0,78	0,96	0,73	0,18	-0,23	123,08	76,04
Производительность труда, тыс.руб.	24,3	25,7	24,9	1,4	-0,8	105,8	96,9

Анализ основных технико - экономических показателей предприятия (см. таблицу 1) показал, что в 2014 году:

- снизилось среднесписочное количество автотранспорта на 12 ед. в связи со списанием выработавшего амортизационный срок подвижного состава;

- увеличился среднесуточный пробег на 1,6%, что свидетельствует о повышении эффективности использования подвижного состава и об оптимизации режима труда и отдыха водителей;

- увеличился объём оказанных автотранспортных услуг на 39,26%;

- фонд оплаты труда в динамике по годам имеет тенденцию роста.

Заёмные средства, кредиты банка предприятие не имеет. Отдельные технические показатели работы МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ превышают среднестатистический общероссийский уровень и предприятие является одним из лучших в своей отрасли.

Так как МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ достаточно успешно осуществляет коммерческую деятельность, то в качестве мероприятия повышающего эффективность деятельности и финансовую устойчивость,

можно предложить расширение спектра оказываемых платных услуг за счет инвестирования свободных средств в разработку новых моделей социального обслуживания инвалидов и пожилых людей на основе Проекта по оказанию платных услуг населению «Социальное такси» в г. Стерлитамак.

Предлагаемый нами Проект по оказанию платных услуг населению – «Социальное такси», который представляет собой комплексную медицинскую услугу, направленную на транспортировку (эвакуацию) клиента наиболее безопасным для него способом.

Если в экстренных случаях неходячего больного госпитализирует городская скорая, то плановые перевозки лежачих людей (инвалидов и престарелых) городскими муниципальными службами практически не обеспечиваются. На легковом а/м, сидя, таких больных везти неудобно, и в дороге с больным человеком может всякое случиться, а медицинскую помощь оказать будет некому. Поэтому перевозить лежачих больных лучше в их привычном положении – лёжа и в сопровождении медицинского или социального работника.

Поскольку перевозка (транспортировка) больных, инвалидов и пострадавших всегда связана с риском возникновения различных осложнений в пути, то проводить ее имеют право исключительно специализированные лицензированные службы скорой медицинской помощи, поэтому услуга «Социальное такси» является весьма востребованной в настоящее время, но довольно сложно реализуемой в законодательном и технологическом аспектах [6].

Например, во время перекладывания больного с кровати на носилки возникает до 71% всех осложнений. Поэтому перед транспортировкой клиента необходима тщательная подготовка силами квалифицированных врачей и медицинских работников, желательно по профилю заболевания или травмы.

Таким образом, МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ отвечает всем перечисленным критериям для реализации Проекта по оказанию платных услуг населению – «Социальное такси».

Важно отметить, что в г. Стерлита-

мак услуга «Социальное такси» никак не представлена. Лицам, нуждающимся в данных услугах и их родственникам, приходится решать вопросы транспортировки таких клиентов либо самостоятельно (своими силами), либо каждый раз оформляя и оплачивая наряд - заказ на транспортировку, например, в МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ.

Что такое услуга «Социальное такси» в современных условиях? Это комплексная медицинская услуга по перевозке больных и лиц с ограничениями в состоянии здоровья. Транспортировка больных в критических состояниях в настоящее время трансформируется из простой «перевозки» в высокотехнологичный процесс, который позволяет приблизить специализированную реанимационную помощь к пациенту [7, С. 49].

В основном, заказчиков новой услуги МУЗ «СА» г.Стерлитамак РБ «Социальное такси» интересует так называемая межгоспитальная перевозка больных, в силу специфики предприятия. Это тот случай, когда больного или пострадавшего необходимо перевести в профильную клинику (больницу, стационар). Либо возникла необходимость перевезти больного на обследование в специализированный медицинский центр, а после этого доставить обратно. Как правило, это связано с недостатком современной дорогостоящей диагностической аппаратуры в больницах (МРТ, ЯМР и другие).

Также через услугу «Социальное такси» можно заказать плановую транспортировку в зависимости от потребностей больного: из больницы домой, от одних родственников к другим, из дома на дачу или в санаторий, а также в (из) аэропорт, на вокзал и другие места его пребывания.

Основные услуги, которые должны быть оказаны МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ «Социальное такси» по перевозке больных:

1. Общетерапевтический осмотр больного.
2. При необходимости подготовка к транспортировке: лекарственная терапия, направленная на облегчение боли и стабилизацию общего состояния. Транспортная иммобилизация при переломах и других повреждениях костной ткани.

3. Переноска больного в автомобиль скорой медицинской помощи наиболее щадящим способом.

4. Наблюдение за состоянием больного во время транспортировки.

5. Переноска больного в пункт назначения.

6. Оценка состояния больного после перевозки.

Стоимость услуги «Социальное такси» (медицинской транспортировки больных) по Стерлитамак и РБ - от 4500 рублей.

Перечень необходимого оборудования для транспортировки и требования к нему

Требования к транспортному оборудованию: точность, надежность, автономность, прочность крепления.

Необходимое оборудование автомобиля «Социальное такси»:

1. Портативный аппарат ИВЛ с мониторами давления в дыхательных путях и минутного объема дыхания, а также аварийным сигналом на случай случайного отсоединения;

2. Достаточный запас кислорода, способный также покрыть непредвиденные задержки;

3. Портативный мультифункциональный монитор с аккумуляторами, который включает в себя возможность измерения: ЭКГ; инвазивного артериального давления (ИАД); неинвазивного артериального давления (НИАД); центрального венозного давления; пульсоксиметрии; капнографии; температуры.

Другое оборудование: отсосы; шприцы-дозаторы, работающие от аккумуляторов; волюметрические дозаторы для внутривенного введения жидкости (капельное введение жидкости ненадежно во время транспортировки); оборудование для интубации; мешок Амбу с клапаном и маской; оборудование для обеспечения венозного доступа; оборудование для постановки плеврального дренажа; дефибриллятор;

дополнительные аккумуляторы; одеяло для активного согревания пациента.

4. Достаточный запас необходимых препаратов должен включать: гипнотики, например, пропофол и мидазолам; мышечные релаксанты, например, атракурий, векуроний, лисстенон, который может потребоваться для реинтубации; анальгетики, например, алфентанил или фентанил; антиконвульсанты, например, диазепам и тиопентал; 20-% маннитол, фуросемид; вазоактивные препараты, например, эфедрин, допамин, норадrenalин, адреналин 4, препараты для оказания реанимационного пособия; внутривенные жидкости.

5. Переговорные устройства.

Транспортная бригада «Социальное такси» должна иметь надежную связь с ответственными консультантами или их заместителями в больницах. Преимущества мобильного телефона, в который заранее можно ввести нужные номера, намного превышают минимальный риск создаваемых им электронных помех.

6. Педиатрическое оборудование.

Услуга «Социальное такси» по транспортировке детей с отклонениями в состоянии здоровья требует наличия оборудования и расходных материалов соответствующих размеров, а также наличие персонала с опытом транспортировки реанимационных больных детского возраста.

Естественным становится вопрос об инвестициях проекта, цене платной услуги, спросе на данный вид услуг, переменных и постоянных расходах.

Учитывая финансовые показатели МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ и отчетность за прошлые периоды работы, а также данные работы других автотранспортных предприятий, оказывающих подобные виды услуг, можно предложить следующие значения показателей проекта, приведенных в таблице 2 и таблице 3. Значения некоторых показателей взяты на основе экспертных оценок.

Таблица 2 - Ключевые параметры проекта МУЗ «СА» г.Стерлитамак РБ - «Социальное такси»

Показатели		Сценарий		
		наихудший	наилучший	вероятный
1		2	3	4
Спрос (чел.)	Q	150	300	200
Цена услуги (тыс.руб.)	P	4,0	5,5	5,0
Переменные затраты (руб.)	V	35	25	30

Таблица 3 - Неизменяемые параметры проекта МУЗ «СА» г.Стерлитамак РБ - «Социальное такси»

Показатели		Наиболее вероятное значение
1		2
Постоянные затраты	F, тыс.руб.	500
Амортизация	A, %	100
Налог на прибыль	T, %	20
Норма дисконта	r, %	25
Срок проекта	n, лет	2
Начальные инвестиции (тыс.руб.)	I ₀	1000

Для прогнозирования критерием эффективности была выбрана чистая современная стоимость проекта, которая рассчитывалась на основе имитационного эксперимента, т.к. имитационное моделирование позволяет учесть максимально возможное число факторов внешней среды для поддержки принятия управленческих решений и является наиболее мощным средством анализа инвестиционных рисков. Необходимость его применения в прогнозировании результатов деятельности МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ обусловлена спецификой

работы данного предприятия, а также особенностями российского рынка, характеризующегося субъективизмом, зависимостью от внеэкономических факторов и высокой степенью неопределенности [8].

Необходимые вычисления произведены с применением технологии проведения имитационных экспериментов среде EXCEL.

Математическая постановка модели:

В данном случае в качестве результирующего выбирается NPV (чистая современная стоимость проекта):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (1)$$

где NCF_t – величина чистого потока платежей в периоде t.

По условию значения нормы дисконта r и первоначального объема инвестиций I₀ известны и постоянны в течение срока реализации проекта.

Полученные результаты имитационного анализа Проекта «Социальное такси» приведены в таблице 4. В двух последних столбцах вычисляется величина потока финансовых платежей проекта «Социальное такси» и его чистая современная стоимость, соответственно.

Таблица 4 - Имитационный анализ проекта «Социальное такси», распределение с равными вероятностями

Начальн. инвест. (I)	1000	Норма r	10,0%		
Пост. расходы (F)	500	Налог (T)	35,0%		
Амортизация (A)	100	Срок (n)	2		
Показатели	Переменные (V)	Спрос (Q)	Цена (P)	Поступления (NCF _t)	NPV

Среднее значение	29,77	225,86	47,51	2304,35	2999,29
Стандартное отклонение	3,17	43,16	4,69	933,91	1620,84
Коэффициент вариации	0,11	0,19	0,10	0,41	0,54
Минимум	25,00	150,00	40,00	304,75	-471,10
Максимум	35,00	300,00	55,00	5327,30	8245,73
Число случаев $NPV < 0$					5,00
Сумма убытков					-1274,76
Сумма доходов					1500918,62
Вероятность $p(NPV \leq X)$			Величина X	Нормал. (X)	$p(NPV \leq X)$
				-1,85	0,50

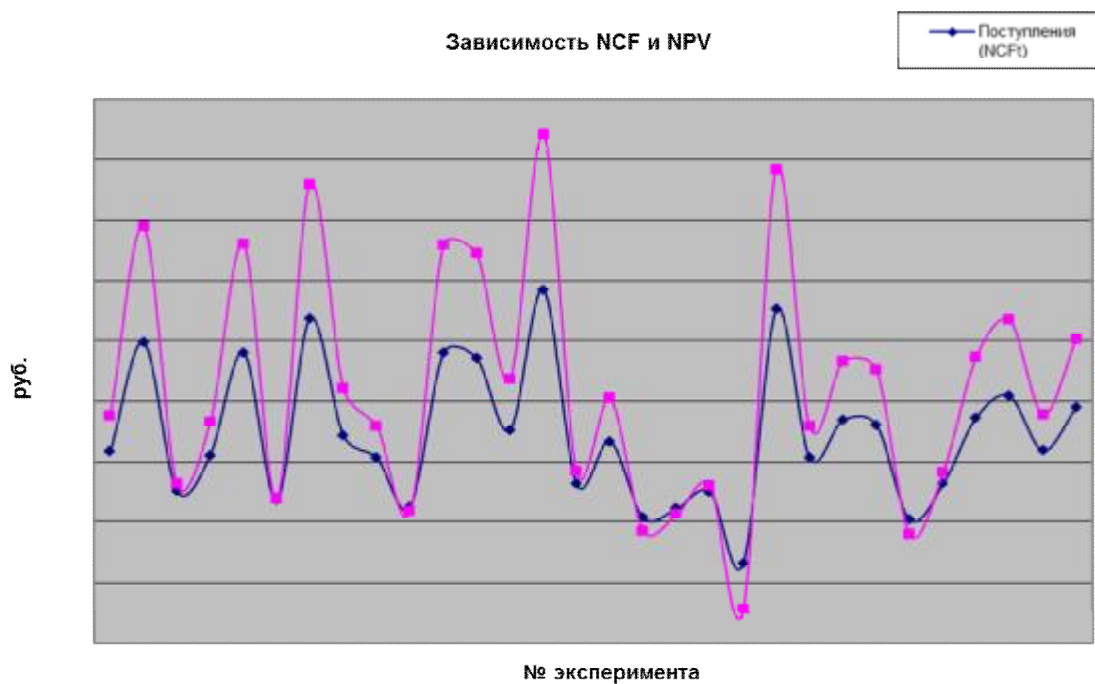


Рис. 1. Зависимость NCF и NPV проекта «Социальное такси»

Нетрудно заметить, что по результатам имитационного анализа риск проекта «Социальное такси» значительно ниже. Величина ожидаемой NPV равна 2999 тыс. руб., величина стандартного отклонения равна 1620 тыс. руб., т.е. не превышает NPV . Коэффициент вариации (0,54) меньше 1, таким образом риск данного проекта для МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ - «Социальное такси» в целом ниже среднего риска инвестиционного портфеля предприятия. Результаты вероятностного анализ показывают, что шанс получить отрицательную величину NPV не превышает одного процента. Показатели чистых поступлений от

проекта NCF также достаточно благоприятны. Величина стандартного отклонения составляет всего 40,5% среднего значения. Таким образом, с вероятностью 95% можно утверждать, что поступления от проекта «Социальное такси» будут положительными и составят 2999,29 тыс. руб.

Сумма всех отрицательных значений NPV в полученной генеральной совокупности может быть интерпретирована как чистая стоимость неопределенности для инвестора в случае принятия проекта. В данном случае, они наглядно демонстрируют несоизмеримость суммы возможных убытков по отношению к общей сумме доходов

(минус 1274,76 тыс. руб. и 1500918,62 тыс. руб. соответственно).

Сравнивая приведенный график распределений потока платежей *NCF* и величины *NPV* (см. рис. 1), можно отметить, что в целом вариация значений всех параметров носит случайный характер, что подтверждает принятую ранее гипотезу об их независимости, а следовательно, между этими величинами существует сильная корреляционная связь, близкая к функциональной.

Прогноз основных финансовых показателей деятельности МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ на 2015 год с учетом предложенного Проекта «Социальное такси» по повышению эффективности управления

денежными потоками представлен в таблице 5.

Необходимо отметить, что предпринимательский риск предприятия уменьшится, когда увеличивается номенклатура оказываемых услуг, т.к. нивелируется возможное падение спроса на услуги, увеличивается чистая прибыль предприятия.

Таким образом, предложенный для внедрения в производственно - хозяйственную деятельность МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ Проект «Социальное такси», как новая востребованная модель социального обслуживания населения, явился также и фактором повышения эффективности деятельности предприятия в 2015 году.

Таблица 5 - Прогноз основных финансовых показателей деятельности МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ на 2015 год с учетом внедрения Проекта «Социальное такси»

Показатель	2014 год	Прогноз на 2015 г.	Изм. (+/-)
1	2	3	4
Выручка от реализации, тыс.руб.	9360	17796,6	8436,6
Переменные затраты, тыс.руб.	6139,3	6114,8	-24,5
Валовая маржа, тыс.руб.	3220,7	11681,8	8461,1
Чистая прибыль, тыс.руб.	2793,1	5793,1	3000
Сила воздействия операционного рычага	3,1	2,9	-0,2
Постоянные затраты, тыс.руб.	682,1	682,1	-
Доля постоянных затрат в выручке	0,0729	0,044	-0,02
Запас финансовой прочности (ЗФП)	3019,4	6136,8	В 2 раза

Внедрение предложенного проекта «Социальное такси» положительно повлияет на основные финансовые показатели МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ в 2015 году, так выручка от реализации увеличится на 8436,6 тыс. руб., чистая прибыль на 3000 тыс. руб., переменные затраты снизятся на 24,5 тыс. руб., сила воздействия операционного рычага уменьшится (с 3,1 до 2,9 пункта), запас финансовой прочности увеличился в два раза, и его значение составит 6136,8 тыс. руб.

Подводя итог вышесказанному, можно констатировать, что цель исследования достигнута, предложенный Проект по оказанию платных услуг населению «Социальное такси» удовлетворит потребности инвалидов и пожилых людей города Стерлитамак (в комплексных медицинских услугах, направленных на транспортировку

(эвакуацию) больного или инвалида наиболее безопасным для него способом), а также повысит эффективность деятельности и улучшит финансовое положение МУЗ «СА» г. Стерлитамак РБ в 2015 году и на дальнейшую перспективу. Следовательно, его можно рекомендовать руководству муниципалитета и менеджменту предприятия для внедрения в производственно-хозяйственную деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арефьева Т.К. Социальные проблемы пожилых людей в современном обществе // Пожилые люди. Взгляд в XXI век/ Под ред. З.Х. Саралиевой Н. Новгород, 2014.
2. Максимова С.Г. Особенности функционирования и развития социального обслуживания лиц пожилого и старческого

- возраста (региональный аспект) // Социальное обслуживание, М., 2013 № 2.
3. Писарев, А.В. Демографическое старение в России: жизнедеятельность пожилого населения. - М.: ЦСП, 2013. - 256 с., § 9.
 4. Галкин Р.А., Гехт И.А., Суслин С.А. Организация медико-социальной помощи лицам пожилого возраста в сельской местности. – Самара: «Перспектива», 2011. - 208 с.
 5. Владимиров, Д.Г. Старшее поколение как фактор экономического развития // Социологические исследования, 2014. - №4, С. 57-60.
 6. Бондаренко И.Н. Доступ граждан пожилого возраста к социальным услугам: правовой, социально-экономический и нравственные аспекты // Отечественный журнал социальной работы. 2013, № 3.
 7. Топчий Л.В. Социальное обслуживание пожилых людей: новые шаги к инновационным технологиям и созданию благоприятной обстановки // Работник социальной службы, 2012. - № 1. - С. 49-56.
 8. Хованов, Н.В. Математические модели риска и неопределённости. – СПб., 2012. – 204 с.

УДК 338.24

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шевляков Е.С.

Эффективность является мерой как экономичности, так и результативности использования ресурсов - труда, капитала, земли, материалов, энергии, времени, информации и т.д. - при производстве товаров и услуг, удовлетворяющих запросам и требованиям потребителей. Ее измерение может стимулировать улучшение текущей деятельности компании, внедрение и функционирование могут повысить производительность труда на 5–10% без внедрения дополнительных организационных изменений. Показатели эффективности помогают устанавливать реалистичные цели и контрольные точки для диагностики деятельности в процессе развития организации.

Все компании имеют структуру, отражающую различные функции, виды продукции или направления специализации. Целевая специализация показывает, кто именно и какая часть организации могут эффективно воздействовать на каждый ресурс. С целью принятия обоснованных управленческих решений в области повышения эффективности деятельности крайне важно классифицировать все факторы эффективности на группы и подгруппы. Это позволит выяснить «вес» и приоритетность каждого из них, а также определить ответственных лиц и организационные подраз-

деления в компании.

Современные организации могут иметь многоаспектные задачи и стратегии и реализации, значит, и классификация факторов эффективности производства также должна быть многоаспектной и максимально соответствовать структуре организации и/или циклу изготовления продукции. Это соответствие может быть достигнуто за счет более точной классификации факторов и за счет изменения структур организации в целях лучшего использования этих факторов. В теории менеджмента существуют разные модели классификации факторов эффективности [1].

Одна из моделей классификации факторов эффективности помогает разделить факторы на внешние - с точки зрения обслуживания потребителей и удовлетворения спроса, а также внутренние - повышение эффективности и производительности компании. Внешние факторы - те, которые в краткосрочном плане не могут быть объектами контроля или влияния со стороны руководства предприятия, а внутренние - те, которые находятся под контролем руководства предприятия, и на которые оно должно оказывать влияние, при этом важно знать и понимать значение и способы взаимодействия внешних и внутренних факторов.

Внутренние факторы эффективности.

1) Факторы, связанные с процессом производства.

Производственный процесс - комплексная система. Повышение эффективности зависит от того, насколько успешно мы определяем и используем основные факторы системы.

На основании модели «входов – выходов», основными логически последовательными элементами любого производственного процесса являются факторы эффективности производства, которые могут быть разбиты на четыре группы:

1) вход в процесс (факторы, связанные с исходными ресурсами);

2) процесс (преобразование исходных ресурсов в готовую продукцию);

3) результат (продукция и услуги, предназначенные для продажи);

4) обратная связь (измерение результатов).

Эти группы факторов должны быть хорошо сбалансированы и скоординированы. Обратная связь (измерение и анализ эффективности) дает наилучшие критерии оценки сбалансированности и скоординированности факторов, воздействующих на процесс и его результаты.

Если менеджмент компании научится планировать и использовать на практике действенные системы стимулирования факторов, связанных с процессом производства, то неизменным результатом будет значительный рост эффективности производства.

Обратная связь может рассматриваться как средство измерения и контроля эффективности деятельности компании. На уровне предприятия необходимо контролировать соотношение затрат на приобретение исходных ресурсов и стоимость готовой продукции. Это измерение учитывает условия ведения бизнеса, уровень цен, производственную специализацию компании, степень вмешательства государства в экономику и т.д. Использование результатов измерения эффективности деятельности важно в целях принятия результативных управленческих решений.

2) Факторы, связанные с исходными ресурсами.

Эта группа факторов особенно важ-

на, поскольку наиболее полно соответствует частным показателям эффективности производства, таким, как производительность труда и капиталотдача. Анализ соотношения капитал/ труд и эффективности дает важную информацию для принятия управленческих решений в области улучшения качества и возможного сочетания ресурсов, а также методов их использования.

Повышение показателей эффективности деятельности компаний в значительной степени зависит от оптимального выбора сырья и материалов для производства собственной продукции. Материалотдача (выход продукции на единицу потребляемых сырьевых ресурсов или энергоносителей) зависит от их правильного выбора, включает такие показатели, как количество, ассортимент, качество, рыночная цена, а также требует постоянного внимания к оптимизации складских запасов, сокращения накладных расходов и экономии энергоресурсов.

Технологические нововведения представляют важнейший источник роста эффективности производства. Повышение уровня автоматизации и применение информационных технологий помогут компании добиться прозрачности бизнеса для руководителей и собственников компаний, повысить эффективность принятия управленческих решений, увеличить объем выпуска товаров и услуг, повысить качество, внедрить новые методы маркетинга и т.д.

Человеческий фактор является ведущим ресурсом с точки зрения повышения эффективности деятельности компании. Следовательно, компании заинтересованы в найме хорошо образованной, квалифицированной и профессионально подготовленной рабочей силы, что позволит минимизировать издержки на внутрифирменное обучение.

3) Факторы, связанные с выпуском продукции.

В данном случае продукцию рассматриваем с точки зрения потребительской стоимости для покупателей. Сочетание научных исследований, маркетинга и сбыта становится важнейшим фактором эффективности: наличие продукта в нужном месте, в нужное время и по разумной

цене определяет его ценность для потребителя.

Важнейшие факторы эффективности на стадии выпуска продукции должны учитываться руководством компании, в особенности при проектировании маркетинга и сбыта, в целях более активного проникновения на рынок и совершенствования продвижения продукции к потребителю. Менеджменту компании важно учитывать обратную связь с потребителем и незамедлительно реагировать на полученную информацию, реагируя на любые изменения рыночной среды - способствуя тем самым повышению эффективности в долгосрочной перспективе.

4) Другие полезные факторы.

Во многих случаях полезными являются другие возможные классификации факторов эффективности производства, например:

1) факторы, положительно влияющие на эффективность;

2) факторы, отрицательно влияющие на эффективность (их зачастую называют барьерами на пути повышения эффективности).

Управленческие решения менеджмента нацелены на усиление воздействия позитивных факторов (таких, как заинтересованность, энтузиазм, наличие технологий и т.п.) и ликвидацию или уменьшение воздействия барьеров на пути роста эффективности (например, сопротивление переменам, риски в области безопасности, низкая мотивация персонала, нехватка квалифицированной рабочей силы и т.п.). Этот процесс нередко начинается с мозгового штурма и составления перечня барьеров и проблем на пути роста эффективности деятельности [4].

Внешние факторы эффективности

Внешние факторы эффективности - это макроэкономические факторы эффективности, которые либо ускоряют ее рост, либо препятствуют ему. Хорошо известно, что эффективность работы компании в значительной степени зависит от внешних экономических, социальных, политических и других, связанных с инфраструктурой условий, которые оказывают влияние на эффективность и процесс принятия реше-

ний руководством предприятия. Внешние факторы должны осознаваться и приниматься во внимание руководством компаний при принятии им стратегических и оперативных решений. То, что в краткосрочном плане находится за пределами сферы контроля отдельных компаний, может оказаться контролируемым на более высоких уровнях общественных структур и государственных институтов [5].

Системный анализ эффективности и прибыльности деятельности компании позволяет отследить динамику прибыли компании в зависимости от изменений эффективности ее деятельности. При этом задача руководства компании состоит в том, чтобы оценить те факторы, которые влияют на эффективность деятельности и принять соответствующие меры для их использования с выгодой для себя.

Важная роль анализа показателей эффективности работы организации - в подготовке информации для планирования, оценке качества и обоснованности плановых показателей, в проверке и объективной оценке выполнения планов.

Результаты анализа способствуют росту информированности администрации предприятия и других пользователей экономической информации - субъектов анализа - о состоянии интересующих их объектов. Цели субъектов анализа могут быть самыми различными, но главная цель анализа эффективности хозяйственной деятельности - это получение небольшого числа ключевых параметров, позволяющих дать точную оценку, как текущего состояния объекта, так и ожидаемых перспектив его развития.

Известно, что система управления состоит из следующих взаимосвязанных функций: планирования, учета, анализа и принятия управленческих решений.

Планирование представляет очень важную функцию в системе управления производством на предприятии. С его помощью определяются направление и содержание деятельности предприятия, его структурных подразделений и отдельных работников. Главной задачей планирования является обеспечение плановости развития экономики предприятия и деятельности каждого его члена, определение путей

достижения лучших конечных результатов производства

Для управления производством нужно иметь полную и правдивую информацию о ходе производственного процесса и выполнении планов. Поэтому одной из функций управления производством является учет. Он обеспечивает постоянный сбор, систематизацию и обобщение данных, необходимых для управления производством и контроля за ходом выполнения планов и производственных процессов

Однако для управления производством нужно иметь представление не только о ходе выполнения плана, результатах хозяйственной деятельности, но и о тенден-

циях и характере происходящих изменений в экономике предприятия. Осмысление, понимание информации достигается с помощью экономического анализа. Он является связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений. В процессе анализа первичная информация проходит аналитическую обработку, проводится сравнение достигнутых результатов деятельности с данными за прошлые отрезки времени, с показателями других предприятий и среднеотраслевыми, определяется влияние разных факторов на величину результативных показателей, выявляются недостатки, ошибки, неиспользованные возможности, перспективы и т.д.



Рис. 1. Направления управленческого и финансового анализа хозяйственной деятельности предприятия

На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются управ-

ленческие решения. Финансово - экономический анализ предшествует решениям и

действиям, обосновывает их и является основой научного управления производством, обеспечивает его объективность и эффективность. Следовательно, финансово-экономический анализ можно рассматривать как деятельность по подготовке данных, необходимых для научного обоснования и оптимизации управленческих решений [6].

Как функция управления, финансово-экономический анализ тесно связан с планированием и прогнозированием производства, поскольку без глубокого анализа невозможно осуществление этих функций. Важная роль экономического анализа - в подготовке информации для планирования, оценке качества и обоснованности плановых показателей, в проверке и объективной оценке выполнения планов. Разработка планов для предприятия по существу также представляет собой принятие решений, которые обеспечивают развитие производства в будущем планируемом отрезке времени. При этом учитываются результаты выполнения предыдущих планов, изучаются тенденции развития экономики предприятия, выявляются и учитываются дополнительные резервы производства.

Большая роль отводится анализу в деле определения и использования резервов повышения эффективности производства. Он содействует экономному использованию ресурсов, выявлению и внедрению передового опыта, научной организации труда, новой техники и технологии производства, предупреждению излишних затрат и т.д.

Анализ эффективности деятельности предприятия входит в структуру единого анализа хозяйственной деятельности, подразделяемого, в свою очередь, на управленческий и финансовый (рис. 1).

Анализ показателей является средством не только обоснования планов, но и контроля за их выполнением. Планирование начинается и заканчивается анализом показателей эффективности работы предприятия. Анализ показателей позволяет повысить уровень планирования, сделать его детально точным.

Таким образом, финансово - экономический анализ является важным элементом в системе управления производством,

действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений.

Роль анализа как средства управления производством с каждым годом возрастает. Это обусловлено разными обстоятельствами. Во-первых, необходимостью неуклонного повышения эффективности производства в связи с ростом дефицита и стоимости сырья, повышением научно- и капиталоемкости производства. Во-вторых, отходом от командно-административной системы управления и постепенным переходом к рыночным отношениям. В-третьих, созданием новых форм хозяйствования в связи с разгосударствлением экономики, приватизацией предприятий и прочими мероприятиями экономической реформы. В этих условиях руководитель предприятия не может рассчитывать только на свою интуицию. Управленческие решения и действия должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем экономическом анализе. Они должны быть научно обоснованными, мотивированными, оптимальными. Ни одно организационное, техническое и технологическое мероприятие не должно осуществляться до тех пор, пока не обоснована его экономическая целесообразность. Недооценка роли экономического анализа, ошибки в планах и управленческих действиях в современных условиях приносят чувствительные потери. И наоборот, те предприятия, на которых серьезно относятся к экономическому анализу, имеют хорошие результаты, высокую экономическую эффективность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Добраев В.Л. Основы эффективного управления предприятием. – М., 2009.
2. Красовский Ю.Д. Организационное поведение. – М.: ЮНИТИ, 1999.
3. Дейковский М.Ю. Эффективный менеджмент. – М., 2011.
4. Пугачев В.П. Факторы эффективности организации. – М., 2013.
5. Русинов Ф.М. Менеджмент в системе рыночных отношений. - М., 2000.
6. Малич В.А. Анализ финансовой деятельности предприятия. – СПб., 1992.

УДК 330.1

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Храмцова О.В.

Для чего нужен бизнес обществу? Во-первых, это то, что создает необходимые людям продукты (товары и услуги). Во-вторых – это рабочие места, благодаря которым люди могут получать доход, обеспечивать себя и создавать спрос на продукты других людей. В-третьих, это налоговые поступления, которые финансируют социальную сферу, дороги и т.п.

Таким образом, мы видим, что малое предпринимательство необходимо, так как является фундаментом экономики, мастерской предпринимательских кадров и источником инноваций.

Возникает множество вопросов: «Почему государство не жалеет средства и времени на поддержку МСБ?», «Какие меры существуют для поддержки малого бизнеса в Казахстане?» и др. Постараемся ответить и разобраться в некоторых из них.

Рассмотрим определение понятия «малое предпринимательство» («малый бизнес») – это совокупность независимых

мелких и средних предприятий, которые выступают как экономические субъекты рынка.

Предприятие можно отнести к субъекту малого предпринимательства тогда, когда берется за определенный период отчетного времени средняя численность работников; также могут учитываться такие показатели, как размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода). Согласно данным Мирового банка, насчитывается около 50 показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства, но самым главным критерием является численность работников.

Согласно Закону Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 08.06.2015 год), действуют нормы. Рассмотрим на рисунке 1 «Отличия субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства» [1].

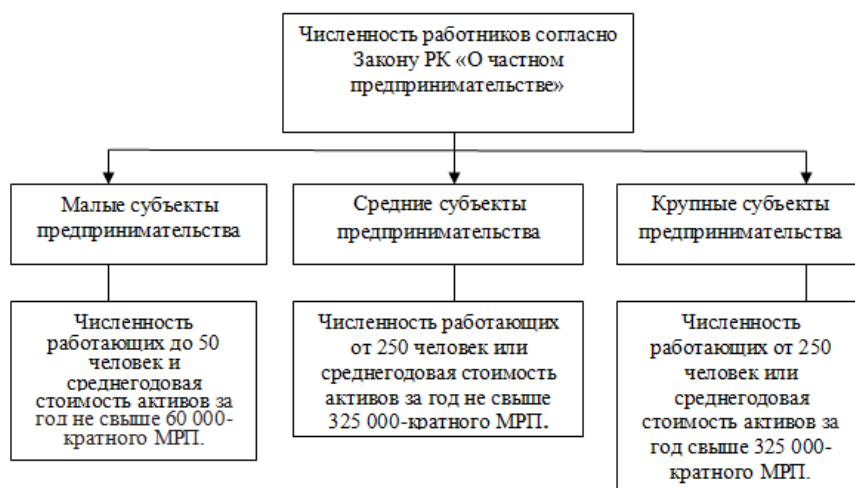


Рис. 1. Отличия субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства

Значение малого и среднего предпринимательства в экономике крупных мировых держав огромно, именно оно является основой для формирования среднего класса который всегда был базой для стабильного экономического и социального развития.

Достаточно сказать, что в европей-

ских странах малый бизнес производит до 70% ВВП и создает от 50 до 60% рабочих мест, на тысячу европейцев приходится от 30 до 35 малых предприятий. В США малый бизнес начал развиваться в эпоху Великой Депрессии, это развитие в немалой степени способствовало преодолению острого экономического кризиса. В Испании,

начав формироваться в 70-е годы, малый бизнес практически спас страну от безработицы и способствовал общему подъему экономики. Более 50% вновь создаваемых рабочих мест во Франции приходится именно на долю малого бизнеса.

Как видим, развитие малого предпринимательства играет огромную роль в стабильном экономическом развитии государства. В Казахстане развитию малого предпринимательства отводится особая роль. Озвучивая содержание «Стратегии «Казахстан - 2050», глава нашего государства Нурсултан Назарбаев заявил: «Отечественное предпринимательство является движущей силой нового экономического

курса. Доля малого и среднего бизнеса в экономике должна к 2030 году вырасти по крайней мере вдвое. Во-первых, мы должны создать условия, чтобы человек смог попробовать себя в бизнесе, стать полноценным участником проводимых в стране экономических преобразований, а не ждать, что государство решит за него все проблемы. Важно поднять общий уровень деловой культуры и стимулировать предпринимательскую инициативу» [2].

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства растет в нашей стране год от года. Об этом лучше всего свидетельствуют статистические данные приведенные на рисунке 2 [3].



Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике

Рис. 2. Количество действующих субъектов МСБ с 2010 года по 1 февраля 2015 год

Увеличивается и количество рабочих мест, создаваемых субъектами малого и среднего бизнеса.



Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике

Рис. 3. Численность занятых в МСБ с 2010-2014 годы

Динамика численности занятого населения в МСБ с 2010-2014 годы показала решение проблем занятости.

Рассмотрим ежегодное исследование Всемирного банка (Doing Business Report). Как сообщает КазТАГ, Казахстан в рейтинге Всемирного банка (ВБ) Doing Business -

2015 (ведение бизнеса) переместился с 76 на 77 место, эти данные указываются в сообщении ВБ по итогам опубликованного отчета [4].

Покажем наглядно в разрезе индикаторов позиции Казахстана:

Таблица 1 – индикаторы позиций

№	Индикатор	Doing Business 2015	Doing Business 2014	Изменение позиций	Изменение методики
1	Регистрация предприятий	55	53	-2	Не изменен
2	Получение разрешений на строительство	154	152	-2	Изменен
3	Подключение к системе электроснабжения	97	92	-5	Изменен
4	Регистрация собственности	14	18	+4	Изменен
5	Кредитование	71	67	-4	Изменен
6	Защита миноритарных инвесторов	25	21	-4	Изменен
7	Налогообложение	17	16	-1	Изменен
8	Международная торговля	185	186	+1	Не изменен
9	Обеспечение исполнения контрактов	30	35	+5	Изменен
10	Разрешение неплатежеспособности	63	82	+19	Изменен

Регистрация предприятий: снижение на 2 позиции

Основной причиной снижения позиций по данному индикатору является изменение в методологии расчета данного индикатора, где, как уже отмечалось ранее, был применен метод расчета расстояния до лучшего показателя.

Получение разрешений на строительство: снижение на 2 позиции

В рейтинге DB 2014 стоимость рассчитывалась на основе % от величины среднедушевого дохода

Несмотря на снижение количества процедур с 29 до 25 и количества дней, необходимых для получения разрешения на строительство до 156 дней, отмечается снижение позиции в целом по индикатору. Это связано с изменением стоимости расчета по индикатору, в этом году рассчитывается процент от стоимости склада вместо среднедушевого дохода.

Несмотря на ухудшение позиций на 5

пунктов по данному индикатору, наблюдаются определенные улучшения. Так, улучшился показатель по стоимости подключения к системе электроснабжения с 65,3 до 56,6% от дохода на душу населения.

Регистрация собственности: улучшение на 4 позиции

По данному индикатору Казахстан улучшил свои позиции, поднявшись на 4 пункта. Данные изменения были обусловлены сокращением количества дней, необходимых для регистрации собственности.

Кредитование: снижение на 4 позиции

Снижение позиций по индикатору обусловлено изменениями в расчете индексов. Так, были увеличен интервал оценки по индексу юридических прав с 10 до 12 и индексу кредитной информации с 6 до 8.

Защита миноритарных инвесторов:

снижение на 4 позиции

Изменение названия индикатора говорит о том, что фокус сместился на защиту инвесторов с небольшой долей владения в компаниях. Рамки индикатора были расширены путем включения мер по правам акционеров в корпоративном управлении (по рекомендации ОЭСР). Новый индикатор (Индекс участия в управлении акционера) включает в себя данные о правах акционера и роли в корпоративном управлении, структуре управления, открытости распределения судебных расходов. Включение нового показателя сказалось на снижении позиций Казахстана в рейтинге по сравнению с прошлым годом.

Налогообложение: снижение на 1 позицию

С текущего года индикатор измеряет административную нагрузку, связанную с 3 основными налоговыми нагрузками (налог на прибыль, налог и выплаты на зарплату, другие налоги). Данные изменения уменьшили влияние показателя по общей налоговой ставке на весь индикатор. Эксперты Всемирного Банка отмечают, что в Казахстане был усложнен процесс налогообложения компаний вследствие введения обязательного взноса в Национальную палату предпринимателей и за счет увеличения налога на транспорт и природопользование. Однако изменения в методике не сильно отразились на позиции Казахстана по данному индикатору.

Международная торговля: улучшение на 1 позицию

По указанному индикатору наблюдается незначительное улучшение позиций Казахстана, что обусловлено снижением количества дней необходимых для экспорта и импорта. Увеличение стоимости импорта и экспорта связано, скорее всего, с проведенной в феврале 2014 года девальвацией и укреплением доллара США, что также сделало дороже экспорт и импорт и в других странах мира. Кроме того, как отмечается экспертами ВБ, улучшению данного индикатора поспособствовало снижение загруженности на границе с Китаем, достигнутое посредством открытия новой станции и железнодорожного сообщения.

Обеспечение исполнения контрактов: улучшение на 5 позиций

Снижение количества процедур по обеспечению исполнения контрактов оказало влияние на улучшении позиций Казахстана по данному индикатору.

Разрешение неплатежеспособности: улучшение на 19 позиций

По индикатору «Разрешение неплатежеспособности» произошло наибольшее улучшение в рейтинге. В данном индикаторе оценивается эффективность системы банкротства. Судебные издержки были сокращены с 22 до 15% от стоимости иска, что оказало значительное влияние на улучшение позиций Казахстана. Кроме того, в расчет индикатора был включен новый показатель – Индекс прочности неплатежеспособности.

Экспертами ВБ отмечается работа Правительства РК по упрощению системы определения неплатежеспособности путем уточнения и упрощения положения о ликвидации и реорганизации предприятий, а также внедрения концепта встреч кредиторов. По данному показателю также наблюдаются сдвиги в части расширения прав кредиторов при процедуре разбирательств по банкротству, позволяющие безопасным кредиторам оплачивать товарами и услугами, а также внесением ясности в процедуру направления запросов кредиторами по займам.

Результаты рейтинга Doing Business 2015 показали, что снижение позиций Казахстана, в первую очередь, обусловлено изменениями в методике расчета, а также добавлением дополнительных показателей по ряду индикаторов. Следует отметить, что по неблагоприятному для Казахстана показателю «Международная торговля» изменений в этом году не произошло.

Несмотря на ухудшение общей позиции в рейтинге, Казахстан по оценке ВБ показывает значительный прогресс в части: - совершенствования процедуры регистрации имущества посредством установки приемлемых временных рамок, направленных на ускорение процедуры. В частности улучшения наблюдаются по процедуре предоставления технических

паспортов на недвижимое имущество.

- улучшения условий для торговли. Казахстан вошел в число пяти стран показавших значительный прогресс по совершенствованию транспортной инфраструктуры (Алжир, Гана, Иордания, Танзания).

- упрощения процедуры исполнения контрактов посредством внедрения системы электронного заполнения данных для судоисполнителей.

Из стран Центральной Азии позиции ухудшились у Кыргызстана (с 99 на 102 позицию), а Таджикистан и Узбекистан повысили свои позиции с 177 на 166 позицию и 149 на 141 позицию соответственно. Значительный рывок совершили Азербайджан, повысив свои позиции на 8 пунктов (с 88 до 80 места), Албания – на 40 позиций (с 108 до 68 места), Колумбия – на 19 позиций (с 53 до 34 места), Молдова – на 19 позиций (с 82 до 63 места). Россия повысилась в рейтинге с 64 до 62 места.

Как показывают многие исследования, бизнес-среда оказывает большое влияние на развитие частного сектора и экономический рост страны, как результат, на создание рабочих мест и лучших условий жизни.

Качественно разработанные и должным образом реализованные нормативные реформы могут способствовать росту частного сектора путем устранения бюрократических препятствий, снижения затрат и временных ограничений для ведения бизнеса и повышения эффективности правовых институтов.

Покажем реформы по облегчению ведения бизнеса в 2013-2014 гг. и за последние 5 лет.

Реформы, направленные на борьбу с бюрократией и улучшение эффективности нормативной базы, как правило, легче реализовать, потому что они редко включают крупных институциональных игроков, и дают относительно быстрые результаты. Напротив, реформы, направленные на улучшение правовых институтов, как правило, комплексные. Большинство влекут за собой существенные изменения в нормативно-правовой базе, являются дорогостоящими в реализации и могут занять годы, чтобы дать положительные результаты.

Результаты отчета показывают, что

изменения в методике наиболее сильно коснулись тех стран, которые находятся в средней части рейтинга, из-за высокой плотности. Это также касается стран, которые исторически большие усилия уделяли именно на реформу бизнес регулирования.

В Казахстане много работы проводится по поддержке малого и среднего бизнеса. В 1997 году был создан Фонд развития предпринимательства “Даму”. Основной задачей его создания была эффективная реализация государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства в Казахстане.

В 2011 году при Министерстве экономического развития и торговли Республики Казахстан, был создан Комитет развития предпринимательства [5]. За годы деятельности Фонда “Даму” было реализовано немало программ помощи предпринимателям.

В настоящее время Фондом реализуется 15 государственных программ непосредственной финансовой поддержки частного предпринимательства, и 11 консультативных программ направленных на обучение и подготовку предпринимателей. В качестве примера, с 2009 г. начата реализация программ повышения компетенции предпринимателей: Программа «Бизнес - Советник», начали открываться Центры поддержки предпринимательства, запущен Бизнес-портал, открыт Call-центр, готовятся информационно-аналитические материалы.

В целях реализации послания Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года, была разработана комплексная Программа развития предпринимательства «Дорожная карта бизнеса - 2020».

Основной целью программы является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики страны, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест. Реализация программы осуществляется по четырем направлениям:

1. Поддержка новых бизнес - инициатив.
2. Оздоровление предприниматель-

ского сектора.

3. Снижение валютных рисков для предпринимателей.

4. Усиление предпринимательского потенциала.

В Казахстане проводится серьёзная работа по созданию эффективных инструментов поддержки малого и среднего предпринимательства, уже сегодня она даёт свои результаты и обязательно станет залогом дальнейшего успешного социально-экономического развития нашей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РК «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями

по состоянию на 08.06.2015 год).

2. Стратегия «Казахстан — 2050»: цели, вызовы, новая экономическая и молодёжная политика. Strategy2050.kz.

3. www.stat.gov.kz. Министерство Национальной экономики Республики Казахстан. Комитет по статистике.

4. www.economy.kz. Казахстан в рейтинге Doing Business – 2015.

5. Приказ Министра регионального развития Республики Казахстан от 24.06.2014 года № 181/ НК. «Об утверждении положения государственного учреждения «Комитет развития предпринимательства Министерства регионального развития РК».

УДК 336.71

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Жунусова А.Е., Бордияну И.В.

Актуальностью данной темы является то, что каждое предприятие нуждается в заемных средствах, и взять их они могут только в коммерческих банках. Но не все банки готовы предоставить свои средства просто так. Для этого заемщики предоставляют всю информацию о своем предприятии, и банки проводят различные проверки самого предпринимателя и его бизнес. В настоящее время уже не достаточно просто провести оценку кредитоспособности клиента, так как она является не полной и информация оказывается не актуальной. Для этого на Западе уже есть программа скоринга, а у нас она только появляется на казахстанских рынках банковских услуг. Под скорингом следует понимать метод балльной оценки по набору критериев. Скоринг позволяет принимать решение о выдаче кредита всего за несколько секунд. Но принятию решения предшествует сбор информации о клиенте. Скоринговая модель может упростить процесс рассмотрения кредитной заявки, но прежде всего данная модель должна соответствовать реалиям российского финансового рынка.

Основной предпосылкой к формированию эффективной экономики любого

государства является стабильное и устойчивое функционирование малого и среднего бизнеса (МСБ). Предприятия малого и среднего бизнеса способствуют борьбе с безработицей за счет создания новых рабочих мест, формированию нормальной конкурентной среды; малые предприятия быстрее способны реагировать на колебания потребительского спроса, тем самым придавая экономике дополнительную стабильность.

МСБ в разных странах определяется по-разному. Экономист Ван Хорн выделяет пять характерных черт присущих малым фирмам:

- относительно небольшое число производимых продуктов (технологий, услуг);

- сравнительно ограниченные ресурсы и мощности (человеческие ресурсы, капитал и т.д.);

- система менеджмента не систематична, а отношение к тренинговым и обучающим программам - неформальное;

- главные управленческие должности и контрольный пакет акций удерживаются основателями предприятия и (или) их родственниками;

- менее развиты системы управления, административных процедур и технологий, необходимые для оценки и контроля стратегического положения организации [1].

Каждый банк предлагает «индивидуальные» программы кредитования малого и среднего бизнеса, но все они в принципе одни и те же.

Кредит на открытие бизнеса. Не многие банки идут на такой риск - выдать кредит на открытие бизнеса. Свой риск банк компенсирует повышенной процентной ставкой по кредиту, сокращенным сроком кредитования и подстраховывается поручительством [2].

Кредиты индивидуальным предпринимателям. Оценить надежность и платежеспособность такого клиента банку довольно сложно. Такой вид кредита несет большой риск коммерческому банку. Ведь для потребительского кредита физическому лицу нужно выплачивать из своего ежемесячного дохода, а ИП планирует за счет кредита увеличить свои доходы и возвращать кредит за счет будущих доходов. Часто ИП не имеют возможности предоставить в залог какое – либо имущество и поэтому банки выдвигают основным условием – поручительство.

Кредит на развитие бизнеса – это кредит на пополнение оборотных средств. Это самый распространенный кредит для МСБ из всех; процентные ставки зависят от срока кредитования и размера кредита.

Кредит на покупку основных средств- кредит на приобретение транспортных средств, спецтехники, основных средств и недвижимости. Залогом может быть имущество, приобретаемое на кредитные средства. Такие кредиты выдаются коммерческими банками предприятиям малого и среднего бизнеса на долгий срок и на большие суммы.

Коммерческая ипотека. Коммерческий ипотечный кредит выдается предпринимателям малого и среднего бизнеса с целью приобретения нежилой недвижимости под ее залог. Она имеет более длинные сроки кредитования по сравнению с другими видами кредитов.

Инвестиционное кредитование – это выдача кредита, предоставляемая под конкретную инвестиционную программу. Ин-

вестиционный кредит привлекается на срок от трех до десяти лет для реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Заемщик должен предоставить в банк бизнес – план инвестиционного проекта и финансовую отчетность за последние годы. Залогом по кредиту являются имеющиеся у заемщика активы. Основными направлениями использования инвестиционного кредита: приобретение основных средств, модернизация или реконструкция производства, создание новых производственных мощностей.

Овердрафт – это кредит на операционные расходы, предоставляется при отсутствии или недостаточности средств на расчетных (текущих) счетах заемщика. Овердрафт представляет возможность своевременно и бесперебойно осуществлять расчеты с партнерами, вовремя выдавать заработную плату и оплачивать счета. Овердрафт банки предлагают своим клиентам, уже имеющим расчетные счета и приличные обороты на них. Процентные ставки по нему приемлемые, срок договора может быть до года, а вот погашение происходит по мере поступления денежных средств на счет компании, путем их списания. Срок, на который выдается овердрафт, обычно не превышает 30 дней [3].

Факторинг. По договору факторинга банк погашает задолженность кредиторов компании – заемщика. Таким образом, компенсируется недостаток оборотных средств и ликвидируется разрыв во времени между реализацией товара (работ, услуг) и оплатой их покупателем. Основными требованиями банков при рассмотрении факторинга является наличие долгосрочных договорных отношений с покупателями (как минимум три месяца), либо известность и платежеспособность самих покупателей. В основном, факторинг предоставляется сроком 90 дней [4].

Оценка кредитоспособности заемщика является одной из наиболее важных составляющих в процессе кредитования. Ведь от правильной оценки банком способности того или иного заемщика погашать кредит и выплачивать по нему проценты зависят такие параметры, как риски банка и качество кредитного портфеля, будущий уровень обслуживания долга, наличие проблемной

задолженности и в конечном итоге – прибыльность кредитной деятельности банка. Именно поэтому каждый банк уделяет повышенное внимание такой проблеме как способы оценки кредитоспособности заемщика [5].

Кредитоспособность заемщика (хозяйствующего субъекта) – его комплексная и правовая характеристика, предоставленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.

Мировая банковская практика позволила выделить критерии кредитоспособности клиента:

- характер клиента;
- способность заимствовать средства;
- способность заработать средства в ходе текущей деятельности для погашения долга (финансовые возможности);
- капитал;
- обеспечение кредита;
- условия, в которых совершается кредитная сделка;
- контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера ссуды стандартам банка и органов надзора).

В настоящее время казахстанский бизнес является одним из конкурентных преимуществ страны. За 2014 год количество зарегистрированных субъектов МСП в Казахстане увеличилось на 10%, в результате чего общее количество субъектов МСП достигло 1 542 тыс. единиц, а их доля в общем количестве хозяйствующих субъектов в стране оценивается на уровне 95,1%. В разрезе отраслей наибольший прирост наблюдался в сферах предоставления услуг, образования, операций с недвижимым имуществом и торговли. Рост количества субъектов МСП происходит на фоне благоприятных изменений в условиях ведения бизнеса, которые отмечают международными экспертами. В структуре активных субъектов МСП по организационно – правовым формам преобладают субъекты, осуществляющие предпринима-

тельную деятельность без образования юридического лица – это индивидуальные предприниматели, количество которых на 1 января 2014 года составило 637, 7 тысяч единиц, или 79% от общего количества активных субъектов МСП.

В 2014 году коммерческие банки продолжают активно кредитовать предприятия малого и среднего бизнеса. На 1 января 2015 года займы юридическим лицам составляют 7 017 млрд. тенге с долей 49,5% ссудного портфеля (на начало 2014 года - 7 473 млрд. тенге или 56,0% ссудного портфеля), снижение за 2014 год составляет 6,1% [6].

Займы МСБ составляют 3 248 млрд. тенге с долей 22, 9% ссудного портфеля (на начало 2014 года – 2 342 млрд. тенге или 17, 5% от ссудного портфеля), рост составил за 2014 год 38,7%.

Кредитование юридических лиц, среди которых крупные торговые и промышленные предприятия, расположенные в различных регионах Республики, входит в число приоритетных направлений развития АО «АТФ Банк». В политике кредитования Банк следовал политике оказания финансовой поддержки реальному сектору экономики, тесного и взаимовыгодного сотрудничества с промышленными, торговыми, сельскохозяйственными предприятиями, осуществлял финансирование значимых социально-экономических программ. Основной задачей Банка оставалось формирование постоянного круга надежных и платежеспособных клиентов – заемщиков, активно пользующихся полным спектром продуктов и услуг, предоставляемых Банком. Стратегия перекрестных продаж банковских продуктов и услуг стала приоритетным направлением работы с клиентами.

В 2014 г. главным направлением кредитной стратегии Банка стало финансирование предприятий крупного и среднего бизнеса, ориентированных на развитие комплексных инфраструктурных проектов в нефтегазовом секторе, промышленном производстве и строительстве, производстве и реализации потребительских товаров и услуг и так далее.

В рамках реализации государственных программ в линейку корпоративных продуктов и услуг АО «АТФ Банк» входит

финансирование по льготным условиям, таким как:

-субсидирование ставки вознаграждения в рамках программы «Дорожной карты бизнеса 2020» АО «ФРП «Даму»;

- поддержка сельхоз товаропроизводителей по государственной программе МСХ 039 «Возмещение ставки вознаграждения по кредитам на поддержку сельского хозяйства».

На официальном сайте АО «АФТ Банк» предлагаются следующие виды своей продукции как для юридических лиц и ИП (индивидуальные предприниматели), так и для субъектов МСБ [7]:

- пакет «Бизнес-эконом»;

- пакет «Бизнес класс»;

- пакет «Бюджетный»;

- пакет «Бизнес тур»;

- пакет «Бизнес Мед».

А также в сотрудничестве с государственными программами, такими, как:

- Кредиты по линии фонда ДАМУ;

- Дорожная карта бизнеса – 2020;

- ДАМУ - моногорода;

- Программа поддержки МСБ в обрабатывающей промышленности;

- Программа поддержки МСБ в обрабатывающей промышленности и сфере услуг.

Целями кредитования для МСБ юридических лиц являются:

- инвестиционные проекты;

- пополнение оборотного капитала;

- приобретение ОС (основной капитал);

- рефинансирование задолженности.

Инструментами же финансирования будут:

- кредитная линия;

- банковский заем;

- банковская гарантия;

- овердрафт;

- аккредитив;

- факторинг.

Для подстраховки своих рисков, при рассмотрении заявки предпринимателей малого и среднего бизнеса АО «АТФ Банк» использует дополнительную функцию, такую, как Ковенант. Ковенант - договорное обязательство заемщика кредитору, содержащий перечень определенных действий, которые заемщик обязуется выполнять или

воздерживаться от их выполнения на протяжении действия кредитного договора.

«Ковенант» - дополнительный инструмент, гарантирующий возврат выданных кредитных средств [8].

Основная цель введения «ковенантов» заключается в том, что на заемщика налагается дополнительная ответственность по поддержанию устойчивого финансового положения. Таким образом, Банк может осуществлять регулярный контроль за финансовой деятельностью клиента, так как тестирование ковенантов проводится в течение всего срока кредита, что способствует поддержанию взаимного доверия. Финансовые ковенанты позволяют контролировать ключевые финансовые показатели хозяйственной деятельности заемщика и риск, связанный с выдачей кредита.

Финансовый ковенант – обязательства заемщика поддерживать некоторые финансовые показатели деятельности заемщика на определенном уровне.

Оптимизация механизма банковского кредитования юридических лиц предполагает выбор наилучшего варианта из возможных для достижения его эффективности.

Среди основных потребностей крупных корпоративных клиентов в настоящее время отмечаются: минимизация операционных рисков; круглосуточность и оперативность осуществления платежей; возможности выбора средства платежа; автоматизация расчетов и внедрение безбумажных форм; возможность проведения операций в режиме реального времени на разных финансовых рынках; комплексность информационного обеспечения; наличие у банка разветвленной корреспондентской сети; скорость информирования клиента о зачислении денежных средств; прямая связь с партнерами; конкурентоспособность тарифов и комиссионных вознаграждений, возможность предоставления овердрафтного кредита по счету клиента; наиболее позднее время окончания приема платежей к исполнению от клиентов; наличие у банка единой службы обработки платежей; автоматизированное отслеживание исходящих платежей; проведение клиринговых взаимозачетов по платежам, фондовым сделкам.

Для помощи малым и средним предприятиям, связанным с банковским кредитованием приходит на помощь частно - государственное партнерство, которое представляет собой систему взаимодействия между частными компаниями и государством, банками и другими институтами в целях реализации общественно – значимых проектов. Характер такого взаимодействия, методы и конкретный формы могут различаться в зависимости от региональных особенностей и развития свободных рыночных отношений, однако за государством неизменно сохраняется выполнение его социально ответственных функций, а бизнес всегда остается двигателем процесса умножения общественного богатства и капитала [9].

В настоящее время особой популярностью пользуется программа совместной работы государства и АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». Он предлагает малому и среднему бизнеса, а также крестьянско - фермерским хозяйствам наиболее выгодные для них условия.

Миссия фонда «Даму» - содействие качественному развитию МСБ, а также микрофинансовых организаций Казахстана в роли интегратора и оператора предоставления финансовых, консалтинговых услуг.

К преимуществам частно - государственного партнерства можно отнести повышение качества государственных услуг; успешное осуществление крупных проектов; эффективное использование государственной собственности; снижение финансовой нагрузки на налогоплательщиков; развитие современных форм проектного кредитования; стимулирование предпринимательского мышления; развитие взаимодействия между бизнесом и властью в разных сферах [10].

В коммерческом банке большое внимание уделяется программе скоринга.

Скоринг – используемая банками система оценки клиентов, в основе которой заложены статистические методы. Как правило, это компьютерная программа, куда вводятся данные потенциального заемщика. В ответ выдается результат – стоит ли предоставлять ему кредит. Название скоринг происходит от английского слова score, то есть «счет» [11].

Система кредитного скоринга состоит из нескольких этапов, основными из которых являются следующие:

1) Описание Справочников – сущностей (объектов, записей (строк), атрибутов (признаков, столбцов) и т.д.;

2) Разработка алгоритма рейтингования заемщиков, создания Справочников, модели информационно-аналитического гиперкуба, витрин данных, методологии использования Справочников (алгоритмов принятия решений различного типа);

3) Разработка Анкет Заемщиков трех типов, а также Приложений к каждой анкете, заполняемых персоналом Банка;

4) Создание действующего прототипа Системы кредитного скоринга, а также поддержки работы и взаимодействия;

5) Тестирование прототипа на реальных объектах (потенциальных заемщиках) из созданных Справочников, устранение выявленных недостатков;

6) Создание основных Справочников;

7) Разработка технических заданий на создание (в т. ч. подсистемы Управления операциями, Обеспечения экономической и правовой безопасности), формирование смет и контрактация поставщиков, закупка программного и аппаратного обеспечения;

8) Создание полномасштабной («боевой») Системы кредитного скоринга и поддержки бизнеса;

9) Разработка и создание подсистемы обеспечения эффективности внутренних операций (транзакций), экономической безопасности, саморазвития системы кредитного скоринга [12].

Преимущества скоринговых моделей очевидны [13]:

1) снижение уровня невозврата кредита, быстрота и беспристрастность принятия решений;

2) возможность эффективного управления кредитным портфелем;

3) отсутствие длительного обучения сотрудников кредитного департамента;

4) возможность провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента.

5) отсутствие субъективного мнения эксперта при принятии решения о выдаче кредита;

6) оптимизация затрат на рассмотрение заявки за счет автоматизации процесса принятия решения и выдаче кредита;

7) сокращение времени рассмотрения заявки, увеличение числа и скорости обрабатываемых заявок;

Недостатками скоринговой модели являются:

1) оценивается не заемщик, а его ответы, поэтому хорошо подготовленный человек может знать, какие дать ответы, чтобы система приняла положительное решение о выдаче кредита;

2) оценка кредитоспособности производится на основании данных о тех заемщиках, кредит которым был выдан. О поведении заемщиков, которым было отказано в выдаче кредитов, можно лишь догадываться;

3) скоринговая система требует постоянной доработки и обновления, чтобы выдавать как можно более точную информацию.

Отказ в выдаче кредита не означает, что человек никогда не сможет получить кредит в этом банке. Скоринг постоянно анализирует огромный поток информации, учитывает изменения в реальном времени, поэтому вполне возможно, что в следующий раз решение о выдаче кредита будет положительным.

Во многих банках подобные системы скоринговой оценки кредитоспособности разработаны не только для физических лиц, но и для представителей малого и среднего бизнеса.

Таким образом, применение программы скоринга приносит намного больше эффективности, чем обычная оценка кредитоспособности заемщика. Скоринг занимает куда меньше времени оценивания, так как все данные, которые предоставляет заемщик нужно просто внести в программу и она автоматически все просчитает и выдаст результат – предоставить ли этому заемщику кредит или нет. Также положительным эффектом является меньшее количество менеджеров, необходимо только небольшое количество квалифици-

рованных работников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник. - М.: «Инфра-М», 2009. - 453 с.
2. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: Эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития.- М.: Финансы и статистика, 2008.-192 с.
3. Андреева И. О критериях выделения малого и среднего бизнеса / И. Андреева, К. Павлов // Общество и экономика. – 2010. – №7. – С. 62–79.
4. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие. - М.: Кнорус, 2010.-354 с.
5. Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. Оценка банком кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит, 2011. -217 с.
6. Обзор «Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2015 года» // Интернет-ресурс: [http:// www.afn.kz/](http://www.afn.kz/).
7. Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане// Интернет-ресурс: [http:// www.damu.kz/](http://www.damu.kz/).
8. Годовой отчет АО «АТФ Банк» // Интернет-ресурс: [http:// www.atfbank.kz](http://www.atfbank.kz).
9. Продукты кредитования МСБ // Интернет-ресурс: [http:// www.damu.kz/](http://www.damu.kz/).
10. Олоян К. Л. Об оценке кредитного качества корпоративного заемщика // Деньги и кредит. - 2008. - №8. - С. 35-42.
11. Амунц Д. М. Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоёмких проектов // Справочник руководителя.- 2005. – № 12. - С. 57-63.
12. Андреева Г.В. Скоринг как метод оценки кредитного риска // «Банковские технологии», 2000. № 6.; [http:// www.cfln.ru/](http://www.cfln.ru/).
13. Скоринг. Преимущества и недостатки // Интернет-ресурс: // <http://bankex.ru/>.

УДК 347.79

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ

Кайгородова А. А.

Развитие перевозок в соответствии с мировыми стандартами и новейшими технологиями усилило заинтересованность специалистов в области развития транспортными поставками материалов. Усиление и ужесточение конкуренции привело к тому, что уровню предоставляемого сервиса теперь уделяется пристальное внимание. Это становится принципиально важным, т.к. компании вынуждены выполнять требования клиента и предоставлять услуги на все более высоком качественном уровне, чтобы удержать существующих клиентов и привлечь новых в сложившихся непростых условиях на современном рынке.

Логистический подход к организации железнодорожных перевозок обуславливает новое методологическое содержание, заключающееся в том, что основной составляющей частью перевозок должно стать проектирование оптимального (рационального) перевозочного процесса. Под этим понимается поиск наилучших организационных и технически возможных решений, обеспечивающих максимальную эффективность перевозки грузов от места их производства до места потребления. Следует отметить, что понятие «проектирование» означающее дословно выбор задуманного предначертания, представляется правомерным относить к процессу создания не только технических средств, но и транспортной продукции [1, с. 26].

Существует прямая зависимость между железнодорожным транспортом и производством, которая определяется эффективностью высокой скорости доставки грузов на большие расстояния, что в свою очередь влияет на производительность труда, размер прибыли и уровень рентабельности работы. Понятие эффективность перевозочного процесса и эффективности использования подвижного состава отождествлены.

Вышесказанное обуславливает необходимость анализа существующих методов и технологий построения сети перевозок, а

также поиска соответствующих оптимальных решений и выработки технологий, подходящих отечественным предприятиям с учетом казахстанской действительности, их уровня развития и ресурсной ограниченности.

Среди различных путей организации единой сбытовой сети двух предприятий наиболее целесообразным может оказаться построение определенных маршрутов с сопутствующей загрузкой электроизоляционных материалов с целью сокращения срока доставки в конечную точку. Одним из факторов, препятствующих ускорению развития данного направления в Казахстане, является недостаточное развитие научной и методологической базы в этой области.

Основной предпосылкой выбора данной темы исследования послужила необходимость поиска наиболее эффективных путей организации единой сбытовой сети предприятий производства и реализации электроизоляционных материалов в целях доставки продукции до конечного потребителя в короткие сроки, а также необходимости развития методологической базы создания и управления данной структурой.

Организация транспортной логистики и сбытовой деятельности вызывает огромный интерес на практике. Как и в любой области знаний, а также какого-либо технологического процесса существует технология ведения поэтапной реализации данного процесса [2, с. 208].

Технологию любого процесса перевозки груза характеризуют три признака: расчленение процесса перевозки, координация и этапность, однозначность действий. Назначение расчленения процесса перевозки грузов на этапы представляет собой определение границ имманентных требований к субъекту, который будет работать по данной технологии. Любая операция должна обеспечивать приближение объекта управления к поставленной цели и

обеспечивать переход от одной операции в другую. Последняя операция этапа должна быть своеобразным введением к первой операции следующего этапа. Чем точнее описание процесса перевозки грузов будет соответствовать его субъективной логике, тем большая вероятность достижения наивысшего эффекта деятельности людей, занятых в нем. Разрабатываемые технологии должны учитывать требования основных экономических законов и, в первую очередь, закона повышения производительности общественного труда.

Координация и поэтапность действий, направленных к достижению поставленной конкретной цели, должны базироваться на внутренней логике функционирования и развития определенного перевозочного процесса. Технология не создается на «пустом месте», а имеет связь с технологией прошлого и будущего. Технология, действующая сегодня, должна базироваться на принципах, которые позволяли бы легко переделывать ее в технологию будущего [3, с. 497].

Отмечается, что значительная часть логистических операций на пути движения материального потока от первичного источника сырья до конечного потребления осуществляется с применением различных транспортных средств. Затраты на выполнение этих операций составляют до 50% от суммы общих затрат на логистику.

По назначению выделяют две основные группы транспорта:

- транспорт общего пользования - отрасль народного хозяйства, которая удовлетворяет потребности всех отраслей народного хозяйства и населения в перевозках грузов и пассажиров. Транспорт общего пользования обслуживает сферу обращения и население. Его часто называют магистральным (магистраль);

- основная, главная линия в какой-нибудь системе, в данном случае, в системе путей сообщения). Понятие транспорта общего пользования охватывает железнодорожный транспорт, водный транспорт (морской и речной), автомобильный, воздушный транспорт и транспорт трубопроводный;

- транспорт не общего пользования - внутрипроизводственный транспорт, а

также транспортные средства всех видов, принадлежащие не транспортным организациям [4, с. 208].

Рассмотрим более подробно железнодорожный тип транспортных перевозок. Транспорт играет большую и важную роль в системе общественного производства. Транспортная система - это сложный комплекс разных разветвленных путей сообщения, условно разделенных на два вида: магистральный и внутрипроизводственный. Железнодорожный транспорт, бесспорно, является ведущим звеном в транспортной системе и стоит на первом месте среди других видов грузопассажирских перевозок.

Железная дорога является основным хозяйственным звеном в отраслевой структуре железнодорожного транспорта. В ее функции входит разработка плановых заданий по перевозочной деятельности, а также финансирование и развитие материально-технической базы отраслевых производственных объединений с целью качественного удовлетворения потребностей в перевозках грузов и пассажиров, повышения эффективности перевозочной работы на основе обновления техники и сокращения материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

В перевозках наиболее важны также такие показатели, как соблюдение графика и расписания движения, выполнение плана грузовых перевозок. График движения является основой организации движения поездов, он объединяет деятельность всех подразделений и выражает план эксплуатационной работы железных дорог. График движения поездов - непреложный закон для работников железнодорожного транспорта, выполнение которого является одним из важнейших качественных показателей работы железных дорог. График движения поездов должен обеспечивать: удовлетворение потребностей в перевозках пассажиров и грузов; безопасность движения поездов; наиболее эффективное использование пропускной и провозной способности участков и перерабатывающей способности станций; рациональное использование подвижного состава.

Количественные и качественные показатели работы железных дорог важны

для осознания их роли и выработки оптимальной стратегии развития. Они важны также для правильного, непредвзятого представления о месте железнодорожного транспорта в общей транспортной системе и, в частности, о взаимоотношениях между железнодорожным и автомобильным транспортом.

При разработке плана перевозок учитываются также и такие количественные и качественные показатели, как:

- пробег гружёных вагонов;
- пробег порожних вагонов (порожний пробег вагонов зависит от размещения производительных сил по стране, в частности районов погрузки и выгрузки, неравномерности движения по направлениям, рода груза и специализацией вагонного парка). Снижение процента порожнего пробега сокращает пробег подвижного состава, а также работу в тонно-километрах брутто на единицу перевозок. Следовательно, достигается экономия на содержании локомотивных бригад, топливе, электроэнергии, содержании и ремонте вагонов и локомотивов, сокращаются потребные капитальные вложения в подвижной состав и развитие сети [5, с. 6].

Качественными показателями являются:

- коэффициент порожнего пробега вагонов (для сокращения коэффициента порожнего пробега необходимо в максимально возможной степени использовать загрузку порожних вагонов в попутном для следования порожних вагонов направлении);
- коэффициент порожнего пробега к гружённому;
- динамическая нагрузка груженого или порожнего вагона (динамическая нагрузка зависит от структуры грузооборота, вагонного парка, а также от расстояния пробега вагонов с малой и большой загрузкой). Снижение средней динамической нагрузки отрицательно влияет на работу дороги. Это приводит к тому, что используется большее количество вагонов рабочего парка, отсюда больше затрат на ремонт, техническое обслуживание. Для увеличения средней динамической нагрузки и как следствие снижения затрат следует использовать вагоны с максимально допустимой

нагрузкой, что позволяет выполнить перевозки с минимальным рабочим парком вагонов;

- среднесуточных пробег вагона, среднесуточная производительность вагона (снижение среднесуточной производительности рабочего грузового вагона отрицательно влияет на работу дороги. Для увеличения производительности вагонов необходимо, с одной стороны, сокращать простои, увеличивать скорость передвижения вагонов и, с другой стороны, улучшать использование его грузоподъёмности. Причём, меры увеличения производительности вагонов должны соответствовать экономической эффективности работы коллективов транспорта);

- отношение вспомогательного пробега к пробегу во главе и линейному пробегу локомотива, средняя масса поезда брутто и нетто, среднесуточный пробег локомотива, производительность локомотива.

Качественные показатели характеризуют степень использования подвижного состава по грузоподъёмности, мощности, времени и выполненному объёму работы в единицу времени.

Величина качественных показателей зависит от технической оснащённости железных дорог и их предприятий, применения прогрессивной технологии, уровня организации перевозочной, маневровой и погрузочно-разгрузочной работ и других факторов [6, с. 208].

К особенностям такого вида доставки товаров и грузов, как контейнерные перевозки, относится погрузка изделий в контейнеры стандартных типов, которые перевозятся автомобильным, железнодорожным и водным транспортом.

Контейнеры представляют собой металлические ящики определенных размеров, куда укладывается товар. Они снабжены всеми необходимыми приспособлениями для перегрузки товара на различные виды транспорта.

Такой способ доставки, как контейнерные перевозки, весьма удобен для транспортировки и позволяет отправлять предприятиям различные грузы небольшими партиями по 1,5 – 30 тонн и площадью 5 – 40 квадратных метров.

К преимуществам такой доставки,

как контейнерные перевозки, относится:

- упрощенный вариант согласования перемещения грузов с администрацией железнодорожной станции, что приводит к увеличению скорости отправки груза (возможна отправка товара в день подачи заявки);

- минимальное количество грузовых операций при смене видов транспорта. Даже при перегрузке контейнера товар находится в закрытой металлической упаковке, роль которой играет сам контейнер. Это приводит к сохранности товара при грузовых работах, и создает затруднения злоумышленникам при попытке вскрытия груза с целью присвоения;

- соблюдение режима экономии при использовании такой доставки грузов, как контейнерные перевозки, которые остаются самым дешевым способом транспортировки товара;

- распространенность способа доставки (вся страна оплетена сетью автомобильных и железных дорог, по которым возможна доставка груза в контейнерах);

- осуществление контейнерных перевозок по единым документам, но с использованием различного вида транспорта для доставки требуемого товара до места назначения (мультимодальные грузоперевозки);

- всемирная стандартизация габаритов и линейных размеров данного вида погрузки.

К недостаткам такого вида доставки грузов, как контейнерные перевозки, следует добавить несколько большие временные рамки сроков погрузки и отправления груза. Это зависит от специфики формирования и установки контейнеров в особенные вагоны - контейнеровозы. Существует специальная схема расстановки контейнеров в вагоне, чтобы центр тяжести вагона находился примерно посередине. Перевозка такого груза также осуществляется в специальных машинах – контейнеровозах.

Рассмотрим также другой тип перевозки, являющийся допустимым при большой грузоподъемности привозимых материалов, это почтово-багажные перевозки - это железнодорожные перевозки грузов, почтово-багажная компания доставляет мелкие грузы и средние партии грузов, от-

правляемых в составе пассажирских и почтово-багажных поездов по определенному расписанию следования с остановками на железнодорожных станциях [7, с. 25].

Почтовый вагон – это специальный железнодорожный вагон, в котором перевозятся и обрабатываются почтовые отправления. Почтовые вагоны обычно отправляются в составе пассажирских поездов и могут идти как с обычной скоростью с остановками на всех станциях следования поезда, так и в ускоренном режиме (скорые поезда).

Промышленные предприятия не только производят продукцию в нужном количестве, ассортименте и качестве, соответствующих запросам потребителя, но и обеспечивают коммерческую деятельность по сбыту готовой продукции. В условиях рыночных отношений усиливается ее роль, усложняется весь процесс.

Под сбытовой деятельностью промышленного предприятия понимается процесс продвижения готовой продукции на рынок, и организация товарного обмена в целях извлечения прибыли. Получаемая прибыль от сбыта, по своей природе является предпринимательской. Максимизировать её можно при успешном решении следующих основных задач:

1) производственные мощности оптимально загружены благодаря заказам потребителей;

2) рационально выбраны каналы продвижения продукции;

3) минимизированы совокупные затраты в хозяйственном цикле товара.

Задача выбора каналов распределения продукции является главной в разработке сбытовой политики и имеет повышенную важность, так как правильно выбранный канал поможет сократить время доставки готовой продукции до потребителя, тем самым удовлетворить его потребности.

В большинстве случаев производство и потребление не совпадает ни во времени, ни в пространстве. Поэтому, какими бы разнообразными свойствами не обладала продукция, на реальный коммерческий успех производственное предприятие может рассчитывать только при условии рационально организованного сбыта готовой

продукции.

Любая сбытовая деятельность проходит апробацию временем. В конечном итоге, все замыкается на эффективности организации сбыта. Исследование сбыта предполагает анализ нескольких составляющих.

Если сбытовая стратегия реализована, и прогнозируемый результат достигнут - компания достигла намеченной цели, значит, она - эффективна. Если цели не достигнуты, сбытовую стратегию необходимо пересмотреть или совершенствовать, или отказаться. Важно также понимать, что одной из определяющих факторов при организации и исследовании сбыта, является планирование и прогнозирование тенденций развития рынка. Организация сбытовой деятельности - это постоянный анализ потребителей, поиск новых клиентов и удовлетворение их потребностей, выбор рынков, повышение прибыльности продаж [7, с. 33].

Для того, чтобы компания приобрела максимальный потенциал, менеджеры должны объединять четкую разработку сбытовой стратегии с удачной организацией процесса ее реализации в реальных условиях с множеством возникающих внутренних и внешних проблем. Чем лучше продумана стратегия, и чем более умело она организована, тем более в компании шансов на сильную позицию. Удачная организация реализации стратегии - это не

только проверенный рецепт успеха в бизнесе, но и лучшая проверка на экзамен организации. Это - идеал, к которому надо стремиться.

ЛИТЕРАТУРА

1. Елисеев, С. Ю. Логистика оперативного регулирования погрузки и продвижения грузов // Железнодорожный транспорт. - 2004. № 11. С. 18 – 26
2. Гоманков Ф.С. Технология и организация перевозок на железнодорожном транспорте. Учебник для вузов ж.-д. транспорта. - М.: Транспорт, 1994. -208 с.
3. Деминг Э. Логистика. - Тверь: «Альба», 1994. - 497 с.
4. Гоманков Ф.С. Технология и организация перевозок на железнодорожном транспорте. Учебник для вузов ж.-д. транспорта. - М.: «Транспорт», 1994. - 208 с.
5. Куимов И.Е., Папков А.В., Пак В.М. Перспективы создания и внедрения новых электроизоляционных материалов // Электротехника, 2001. №6. - С. 5 – 10.
6. Гоманков Ф.С. Технология и организация перевозок на железнодорожном транспорте. Учебник для вузов ж.-д. транспорта. - М., 1994. -208 с.
7. Зондберг Л. Транспортная логистика начинается с доставки. // Логинфо, №7-8 / 2003. - С. 36.

УДК 33

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Оспанов М.Е., Кинашева Ж.Б.

Аграрлық сектор өзінің бірқалыпты жұмыс істеуі және дамуы үшін міндетті түрде мемлекеттік реттеу мен қолдауды қажет ететін жағдай ең басты нәрсе болып табылады. Агроөнеркәсіптік кешенді мемлекеттік реттеудің негізгі екі әдісі бар. Олар макроэкономикалық және микроэкономикалық болып бөлінеді. Дәстүрлі макроэкономикалық мемлекеттік реттеу баға саясаты, қаржылық саясат, несиелік және са-

лық саясатымен жүзеге асады.

Мемлекеттік макроэкономикалық реттеуден басқа мемлекет қазіргі заманғы қоғамның көзқарас тұрғысынан алғанда шешімнің нарықтық тегеріншітері тиімсіз немесе сәйкес келмейтін микроэкономикалық әдістер де бар.

Ауыл шаруашылығында бұл – ең алдымен сыртқы тиімділік проблемасы немесе экстерналий.

Оның мәні мынада: нарықтық жүйеге қатысушылардың өзара іс-қимыл процесінде үшінші жақтың мүдделерін қозғайтын сыртқы тиімділіктер туады [1]. Қоршаған ортамен тікелей өзара іс-қимылға түсетін аграрлық өндірісте экстерналийдің жағымды да, жағымсыз да көптеген мысалдарын келтіруге болады: жеке учаскеден көшеге шығып өскен таңқурай, көп суландырудан көршінің өнімінің көбеюі және басқалар.

Нарықтың экономикалық теориясы дәстүрлі қарастыратын басқа проблема – қоғамдық тауарларды қаржыландыру, яғни қоғамның барлық мүшелері ұтатын және бірге тұтынатын тауарларды қаржыландыру. Сонымен бірге оларға ақшалай сұраныс жекелеген тұлғалар мен фирмалардың тарапынан жоқ болады, бұл олардың ешқандай жеке өндіруші шығара алмайды және шығарғысы да келмейді деген сөз. Аграрлық секторда бұл – жаппай ауыл шаруашылығы ауруларымен және зиянкестермен күреске жұмсалатын агрозық-түлік секторында – ауыл шаруашылығы шикізаттары мен азық-түлігінің сапасына кепілдікті қамтамасыз ететін тиісті істер мен инспекцияларды ұстауға жұмсалатын шығындар.

Мемлекеттің келесі маңызды міндеті – монополияға қарсы реттеу және әділетті бәсекелестікті қолдау. Сыртқы тиімділікті реттеу және әділетті бәсекелестікті қолдау. Сыртқы тиімділікті реттеу мен қоғамдық тауарды қаржыландыруға, яғни жетілген ерікті бәсекелестік жағдайында мемлекет орындайтын функцияларға қарағанда бұл міндет жетілдірілмеген бәсекелестіктің нақты жағдайындағы экономикалық теорияға негізделеді.

Мемлекеттің монополияға қарсы қызметінің қажеттілігі рынокты монополияландыру нәтижесінде қоғамға келетін шығындар – сату көлемін азайтумен, бағаны көтерумен, жаңа фирмалар үшін кіру барьерлерімен түсіндіріледі.

Аграрлық рынок жүйесіндегі мемлекеттік реттеудің тағы бір маңызды бағыты әлеуметтік-экономикалық укладта болғандықтан фермерлікті қолдау идеясы болып табылады. Оны жақтаушылар жеке отбасылық фермаларды ауыл шаруашылығындағы іскерліктің тиімді тәсілі ретінде әділетті қарастырады. өмірдің фермерлік

уклады бостандық, саяси және әлеуметтік және экономикалық игіліктер ретінде қабылданады.

Отбасылық фермерлікті жақтаушылардың қарсыластары да бар. Олардың пікірінше, аталмыш концепция қазіргі заманғы жағдайларды еске алмайды, ал оның негізінде жүргізілетін фермерлікті қолдау саясаты фермалардың қосылу және жинақталуының табиғи әлеуметтік-экономикалық процестерін тежеп, мемлекеттік бюджет пен салық төлеушілердің мойнындағы үлкен жүк болып табылады.

Бұл екі бағыттың күресі фермерлікті мемлекеттік қолдаудың және тұтастай алғанда ауыл шаруашылығындағы ұйымдық - экономикалық процестердегі мемлекеттік реттеудің тағдырын анықтайтын болады.

Шаруа қожалықтарын дамыту үшін жер, материалдық-техникалық қажетті жағдайлар, экологиялық қамтамасыз ету, салалардың мамандануы мен сәйкестендірілуі, мемлекеттік қаржылық көмек жүйесі, мамандарды дайындау, олардың біліктілігін арттыру және ғылыми қамтамасыз ету жөніндегі шаралар анықталып, сондай-ақ жергілікті ерекшеліктер есепке алынуы керек. Бұл жолдың үш кезеңі бар.

Бірінші кезең (2-3 жыл) – шаруа қожалықтарының өз қажеттілігін қамтамасыз етіп, артық өнімін сату мақсатында басым жағдайда қол еңбегін пайдалану негізінде құрылу, қалыптасу және дамуы.

Кез-келген шаруа қожалығының тиімді (оптимальді) көлемі негізгі үш фактор – жер, еңбек, және капиталмен (өндірістік қорлар және қаржы) анықталады. Іс жүзінде бұл аймақтық және әлеуметтік-экономикалық жағдайларды есепке ала отырып, жердің, жұмысшы күшінің (жұмыс істеушілердің саны) көлемі және өндіріс құралдарымен қамтамасыз етілудің қажетті арақатынасын орнатуды білдіреді. Тек аймақ қана емес, аудан және шаруашылық бойынша да айырмашылық байқалатыны сөзсіз. Бір жерлерде жұмыс күшінің маңызды болуы ықтимал, екінші жерде – техника маңыздырақ, ал үшінші бір жерде қаржы мәселесін ең алдымен шешу қажет. әрбір шаруашылықта бұл мәселеде ерекше ептілік керек. Іс жүзінде шаруа қожалықтарының тиімді көлемін енгізу үшін төмендегі жағдайларды есепке алу қажет:

1) мүшелердің еңбек және дене күші мүмкіндіктері немесе шаруа қожалығының еңбек потенциалы (адам сағаттағы) бұл жерде еңбектің интенсивтігі мен ұзақтығын ескеру өте маңызды. Шетелдік фермерлік шаруашылықтардың тәжірибесі көрсетіп отырғандай, тіпті толық қамтамасыз етілген фермерлердің өздері тәулігіне 10-12 сағаттан (аптасына 55-65 сағаттан) жұмыс істейді. Қазір біздің шаруалар әдетте таңның атысынан күннің батысына дейін еңбектенеді;

2) ауыл шаруашылығы жерлерінің көлемі мен сапасы ауыл шаруашылығы өнімін өндірудің қабылданған мамандануы мен аймақтық технологиясына сәйкес болуы шарт;

3) техникалық жарактанудың жоғары деңгейі.

Шаруа қожалығының көлемі бірінші кезеңде салыстырмалы түрде шағын болуы тиіс. Олар басқа жақтан жұмыс күшін жалдамай-ақ отбасының нақты мүмкіндігіне сәйкес жұмыстың барлық көлемін орындауға ұмтылу керек. Бұл жерде ол астық, жем өндіру, мүйізді ірі қара бұзауларын, қой және шошқа өсіру және бордақылау сияқты салаларға маманданғаны жөн. Одан әрі еңбекті көп қажет ететін интенсивті өндіріс – сүтті мал шаруашылығымен, көкөніс және картоп өсірумен, тұқым дайындау, мал асылдандыру жұмыстарымен айналысуларына жол ашылады.

Екінші кезең (3-5 жыл) – шаруа қожалықтарының еңбек ресурстарын жаппай пайдалану және олардың кәсіби дайындықтарын арттыру, кооперация және техникалық қайта жарактану, оларды бірте-бірте тауарлы өндіріске айналдыру негізінде көбеюі мен нығаюу кезеңі. Бұл жерде алдыңғы планға техникалық, биологиялық, ұйымдық және экономикалық факторлар шығады.

Шаруа қожалықтары, шағын кәсіпорындар және үй іргесіндегі шаруашылық сферасындағы қосылу әр түрлі бағытта жүруі ықтимал.

- бірінші – мал бордақылау және өсіру, еңбекті көп қажет ететін дақылдарды өсіру жөніндегі ірі ауыл шаруашылық кәсіпорындарымен қосылу;

- екінші – материалдық-техникалық қамтамасыз ету сферасындағы басқа кәсі-

порындармен қосылу. Кооперацияның мұндай тәсілі қазіргі уақытта өндіріс құралдарының тапшылығы мен қымбатшылығына және қызмет көрсету сферасының дамуымен байланысты болып отыр;

- үшінші - өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның сфераларындағы объектілерді тиімді және тең дәрежеде пайдалану мақсатында басқа кәсіпорындармен қосылу;

- төртінші – шаруа қожалықтарының, шағын кәсіпорындардың және үй іргесіндегі шаруашылықтардың қаржы көздерін және материалдық-техникалық ресурстарды біріктіру, мамандандырылған қызметтер, пункттер және дүкендер ұйымдастыру негізінде өз кооперативтерін құруы.

Үшінші кезең (6-10 жыл) – ғылыми-техникалық өркениет жетістіктерін кеңінен пайдалану негізінде интенсивті даму және шаруа қожалықтарының бірте-бірте фермерлік шаруашылықтарға айналу кезеңі. Бұл шаруашылықтар ұжымшарлық – кеңшарлық құрылысқа өнім өндіру көлемінен болсын, еңбек өнімділігінің деңгейі жөнінен болсын байсалды бәсекелес бола алады.

Ауыл шаруашылығы өнімі рыногін мемлекеттік реттеу басым жағдайда бағалық, қаржылық, несиелік және салықтық құралдарды пайдалану арқылы экономикалық әдіспен жүзеге асырылады.

Баға саясатының негізгі бағыты еркін тағайындауға көшу болып табылады. Рыноктің қалыптасуы барлық тауар өндірушілердің меншік және шаруашылық жүргізу әдістеріне қарамастан баға белгілеу мен өнімді өткізу арналарын таңдауда толық түрде өз бетінше шешім қабылдауын қарастырады. Қажет болған жағдайда ауыл шаруашылығы өнімдеріне деген белгілі - бір мемлекеттік қажеттілікті өтеу үшін мемлекет өндірушілермен ерікті және өзара тиімді контрактіге отырады. Онда келісімді бағадан басқа салықтық, несиелік жеңілдіктер мен материалдық техникалық ресурстарды қамтамасыз ету, өндірістік және өндірістік емес объектілерді қаржыландыру жөнінде әр түрлі ынталандыру шаралары қарастырылуы мүмкін. Алайда, еркін баға агроөнеркәсіп кешенінің 1 және 3 сфераларындағы кәсіпорындарды демонополизациялаған жағдайда ғана тиімділік беруі

мүмкін, ал басқаша жағдайда өндірістің құлдырауы мен бағаның өсуінен қашып құтылу мүмкін емес.

Селолық өндірушілер табысын қолдау мақсатында өнімді өткізу мен жеңілдік несиелерге жол ашуды қамтамасыз етуге кепілдік беретін ауыл шаруашылығы өнімдерінің негізгі түрлеріне сауда және сатып алу операциялары қарастырылған. Сондай-ақ, биржалар болашақ өнімді сатып алуға ауыл шаруашылық өндірушілермен келісім-шартқа отырған жағдайда фьючерстік сауда-саттық тегеріші пайдаланылады [2].

Мемлекеттік реттеусіз монополизм жағдайына өнеркәсіп және ауыл шаруашылық арасындағы бағаның паритетін қамтамасыз ету мүмкін емес. Сондықтан да өндіріс құралдарын шығаратын ауыл шаруашылығы кәсіпорындарына қызмет көрсететін немесе олардың өнімін өңдейтін барлық монополист – кәсіпорындар үшін келісімді бағаның жоғары шегін (немесе рентабельділік деңгейінің шегін) белгілеу қажет.

Қаржылық саясаты селода көпукладты экономика құрудың бастапқы кезеңінде:

- бәсекелестікті тудыруға және дамытуға жағдай жасауы керек. Сондықтан да қаржылық көмек ең алдымен тауар өндірушілерді қолдау үшін мемлекеттік бағаны қамтамасыз етуге, аграрлық сфераны жеңілдікпен қаржыландыруға көмектесетін коммерциялық банкілердің шығындарын жабуға, сондай-ақ жекелеген селолық аудандар, экологиялық аймақтар жөніндегі бағдарламаны жүзеге асыруға, шаруашылық айналымынан шығып қалған ауыл шаруашылығы жерлерін қайта қалпына келтіруге бағытталуы тиіс;

- экономиканың аграрлық секторындағы несие саясаты ауыл шаруашылығындағы өте төмен табыстылықты есепке алады.

Ауыл шаруашылығына деген мемлекеттің салық саясаты өзінің фискалдық мәнін жоюы керек. Салықтың түрлері мен мөлшерін анықтаған кезде тікелей салық салу жолымен жеңілдетілген салық салу есебінен жүзеге асырылатын олардың ынталандырушы функцияларына ерекше на-

зар аударылуы қажет:

- жерге біртұтас салық енгізілгеннен кейін, жер негізгі өндіріс құралы болып табылатындықтан, ауыл шаруашылық кәсіпорындары табысқа салық төлеуден босатылды. Бұл аграрлық өндірістің нәтиже беретін көрсеткіштеріне тіпті салық салудан босатылуға алып келді. Нәтижесінде салық көмегімен бағаны, ауыл шаруашылығы өнімдерін сатудың көлемін, жеке тұтынуға және қорлануға бағытталатын пайданы мемлекеттік реттеу пайда болмай қалды. Осыған байланысты салық салудың негізгі объектісі ретінде мемлекеттік ауыл шаруашылық кәсіпорындар үшін – пайда, ал ұжымшарлар үшін жалпы табыс белгіленеді;

- жалпы алғанда, салықтар мен аударулар кәсіпорынның жалпы табысының 20-25%-ынан аспауы керек. Өйткені жалпы табыстың 25%-ынан 50%-ына дейін салыққа алынуы тек қана өндірісті қалпына ұстауды қамтамасыз етсе, ал 50%-дан астам салық салу өндірістің шығынына батып, жабылуына лап келеді. Одан әрі ауыл шаруашылығындағы дағдарыстан өту мен аграрлық рынокты қалыптастырудың шамашарқына қарай салық жүйесі күрделене түседі. Оның негізгі элементтері мыналар болады:

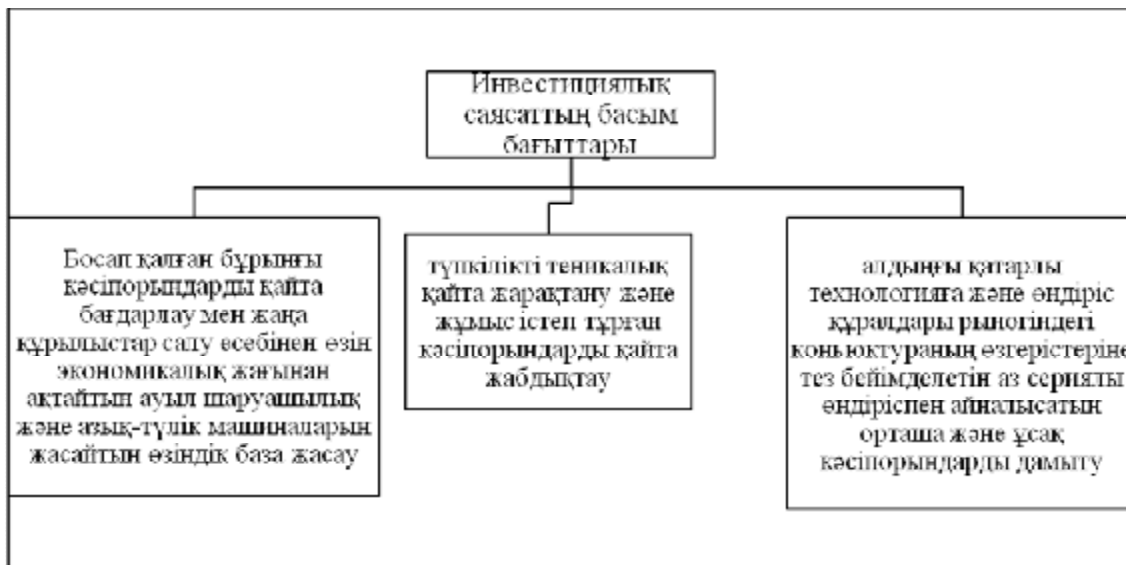
- пайдаға (таза табыс) салық капиталдың өсуіне салық;

- қозғалмайтын мүлікке салық;

- жалданбалы жұмыс күшін әлеуметтік сақтандыру;

- акциздер.

Инвестициялық саясат агроөнеркәсіп кешеніндегі көпукладты экономиканың қалыптасу кезеңінде көптеген өзгерістерге ұшырайды. Агроөнеркәсіп кешенін дамытудың кең көлемдегі мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру, әлеуметтік сферадағы объектілері құрылысын салу, сондай-ақ селолық тауар өндірушілерді қаржылық жағынан қолдау үшін мемлекеттік бюджеттік қаржыландыру сақталады. Агроөнеркәсіп кешенінің бірінші саласында инвестициялық саясаттың басым бағыттары мыналар болып табылады (1 сурет).



Сурет 1. Агроөнеркәсіп кешенінің бірінші саласында инвестициялық саясаттың басым бағыттары

Ауыл шаруашылығындағы инвестициялық саясат өнеркәсіп және ауыл шаруашылығы өнімдеріне баға паритетінің сақталмауы жағдайында мемлекеттік қолдау көрсету жолымен меншіктің барлық тәсіліндегі ауыл шаруашылық кәсіпорындарының материалдық-техникалық базасының сапалық жаңғырудың негізгі қордың шапшаң қалпына келтірілуін және жаңғыртылуын, өндірістік инфрақұрылымның дамытылуын көздейді.

Мемлекет ауылдық аумақтарды дамытуды төмендегі бағыттар бойынша қарастырады:

- ауылдық аумақтарды дамытудың мемлекеттік және өңірлік бағдарламаларын әзірлеу және іске асыру;
- ауылдық елді мекендерді әлеуметтік – экономикалық даму деңгейі және экологиялық жай-күйі бойынша сыныптау;
- ауылдық аумақтардың әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылым объектілерімен қамтамасыз етілуінің және ауылдық елді мекендердің экологиялық жай-күйінің нормативтерін әзірлеу;
- ауыл тұрғындарының ауылдық аумақтардың әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылым қызметтерімен қамтылуы;
- ауылдық елді мекендердің экологиялық жай-күйінің мониторингін жүргізу;
- ауылдық аумақтардың әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылымын құру және дамыту;

- ауылды оңтайлы қоныстандыру;
- ауылдық елді мекендерге денсаулық сақтау, әлеуметтік қамсыздандыру, білім беру, мәдениет және спорт қызметкерлерінің тартылуын ынталандыру арқылы реттеу.

Мемлекеттің реттеуі мен қолдаусыз аграрлық сектордың дамуы мүмкін емес. Осы орайда, академик Я.Ә. Әубәкіров «... мемлекет әсері ауыл шаруашылығының барлық секторларының әлеуметтік бағытта болуын, халықты еңбекпен қамтамасыз етуді, ауыл шаруашылығы салаларына жоғары технологияны енгізуді, халықаралық еңбек бөлінісінде, отандық ауыл шаруашылығы өндірісінің енуін қамтамасыз етеді» деп санайды. Сондықтан да аграрлық қатынастарды оңтайлы реттеу үшін мемлекеттік реттеудің мақсатты бағытталған, тұрақты және белсенді саясаты, яғни реттеу мен қолдаудың ерекше мемлекеттік саясаты қажет [3].

Агроөнеркәсіптік кешеннің құрылымдық ерекшеліктерін ескере отырып, мемлекеттік салалық және қаржы-несие саясаты аграрлық секторға қатысты мынадай негізде құрылуы қажет:

- ауыл шаруашылығының басымды түрде дамуы;
- шаруашылық жүргізудің барлық ұйымдық - экономикалық түрлерінің теңдігі.

Мемлекеттің аграрлық саясаты негізінде шешімін табуға тиіс бірқатар мә-

селелер жатқанын көреміз:

1) кооперацияның мүмкіндіктерін максималды пайдалану және шаруашылық жүргізудің әр түрлі тиімді ұйымдық – құқықтық нысандарында өндірістің көпукладты аграрлы құрылым құруды аяқтау, осы салада кәсіпкерлік пен шағын бизнестің еркін дамуын қамтамасыз ету;

2) аграрлық секторды кәсіпорындар мен ұйымдардың экономикалық еркіндігімен жанама мемлекеттік реттеуді қамтамасыз ету;

3) аграрлық сектордың дамуын мемлекеттің мақсатты бағдарламаларын жүзеге асыру негізінде мемлекеттік қолдау;

4) отандық ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерін қорғауды және бәсекеге қабілетті өнімдер мен азық-түлік тауарларымен әлемдік нарыққа шығуын қамтамасыз ету;

5) салық саясатының және қаржы несиелік жүйе мен бағалық реттеудің нарықтық механизмдерін жетілдіру, ауыл шаруашылығы өндірісі мен тамақ өнеркәсібінің ресурстық әлеуетін жаңалауға инвестиция бағыттау;

6) аграрлық секторды заманауи техникамен, минералды тыңайтқыштармен, өсімдік қорғау құралдарымен, ветеринарлық медицина құрал-жабдықтарымен және тауар өндірушілерді агросервистік қызмет көрсетулермен қамтамасыз ету үшін отандық ауыл шаруашылығы машинасын жасау және химия өнеркәсібінің дамуын жеделдету;

7) жерді рационалды пайдалану, оны қорғау, өндірістің экологиялық қауіпсіздігін қамтамасыз ету;

8) экологиялық таза өнімдер өндірісінде жаңа ресурс жинақтаушы технологияны игеру;

9) жоғары сапалы және бәсекеге қабілетті өнім өндіру мақсатымен ауыл шаруашылығы өндірісінің өнеркәсіптік қайта өндеумен интеграциялық үрдістерін тереңдете дамыту;

10) агроөнеркәсіптік өндірісте, мал шаруашылығы мен ауыл шаруашылығы дақылдарының селекциясын дамытуда мемлекеттің ғылыми-техникалық саясатын іске асыру;

11) ауылдың әлеуметтік дамуын же-

делдету, ауыл тұрғындарының өмір сүру деңгейі мен сапасын арттыру, ауылдық елді мекендерде өмір сүруге толық жағдай жасау.

Қазіргі кезде мемлекеттік реттеудің мақсаты - аграрлық секторды нарықтық экономиканың тиімді саласына айналдыру; агроөнеркәсіптік өндірістің тұрақты дамуын қамтамасыз ету; өндірістің қалыпты экономикалық қызмет етуі үшін жағдай жасау; осы салада кәсіпкерлік қызметтің дамуын қолдау болып табылады. Ауыл шаруашылық тауар өндірушілерін қолдау мемлекеттің қосымша шығындары бола отырып өндірістің өсуі үшін жағдай туғызады, инфрақұрылымның дамуын жеделдетеді, жұмыссыздықты төмендетеді, баға тепе-теңдігін ұстап тұрады, ал тұтастай алғанда әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етеді. Мұндай шығындарға іс жүзінде әлемнің барлық елдері жол береді.

Ауыл шаруашылығы өндірісінің тиімділігін жоғарылату, ауыл аумақтардың дамуы, ауылдарда кедейшіліктің қысқаруы мәселелерінің маңыздылығына көңіл аудара отырып Үкімет мемлекеттік азық-түлік бағдарламасы мен еліміздің ауыл аумақтарды дамыту бағдарламасын жүзеге асыра бастады. Бұл салада адамзат дамуының мүмкіндіктерін кеңейту үшін жұмыс орындарын қалыптастыру, әлеуметтік инфрақұрылым мен басқа да жағдайларды қажет етуші ауыл тұрғындарының табыстары мен қызмет ету бағасына қарай теңестірілген тиімді қоныстану үлгісін қалыптастыру мүмкіндігін бағалау үшін ауыл тұрғындарының жетістіктерінің қорытындысы қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Еркінбаева Л.Қ. Шаруа (фермер) қожалығының қызметін құқықтық реттеу: Оқу құралы. - Алматы, 2000. - 9-14 б.
2. Кажмуратова А. Причины и следствие аграрного кризиса в Казахстане // Евразийское сообщество, 2010. - № 3. - С. 119-129.
3. Әубәкіров Я.Ә. Социалистік өндірісті басқарудың экономикалық заңдары мен проблемалары. - Алматы, 1995. - 285-287 бб.

УДК 346.26

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лазутина Р.А., Сембинова Т.С.

В рыночной экономике роль частного предпринимательства определяется его реальным вкладом в общественное развитие. Малый бизнес является тем "краеугольным камнем развития" и "локомотивом" всех тех экономических процессов, которые сегодня проистекают в экономике, и основой для устойчивого развития экономики любой страны [1].

Сегодня ни у кого не возникает сомнения, что частное предпринимательство обладает огромным потенциалом в решении экономических и социальных проблем Казахстана. Казахские малые предприятия уже сейчас вносят свою лепту в создание новых рабочих мест, в доходную часть бюджета, в стимулирование новаторства и инновационной деятельности, а также в формирование среднего класса собственников, который становится важнейшим условием укрепления социальной стабильности в Республике Казахстан.

В Республике Казахстан развитие малого предпринимательства приобретает все большее значение. Принят широкий круг нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность предпринимателей, разрабатывается и осуществляется государственная программа для их поддержки в целом. Созданы правовые и процедурные механизмы защиты и обеспечения прав предпринимателей.

Во всех странах с развитой экономикой развитию и поддержке малого бизнеса способствует государство, создает предпосылки для открытия новых рабочих мест, возможности для расширения производства потребительских товаров и услуг, условия для гибкого и своевременного реагирования на изменения рыночного спроса, приближает товары и услуги к потребителю.

В Казахстане постоянно совершенствуется законодательная база, способствующая развитию малого и среднего бизнеса.

В Законе РК от 31.01.2006 N 124-3 "О частном предпринимательстве" установле-

но:

1. Основными целями государственного регулирования частного предпринимательства являются создание благоприятных условий для развития частного предпринимательства и защита интересов государства и прав потребителей путем введения администрирования частного предпринимательства.

2. Основными принципами государственного регулирования частного предпринимательства являются:

- гарантия свободы частного предпринимательства и обеспечение его защиты и поддержки;

- равенство всех субъектов частного предпринимательства на осуществление предпринимательской деятельности;

- гарантия неприкосновенности и защиты частной собственности (собственности субъектов частного предпринимательства);

- приоритет развития малого предпринимательства в Республике Казахстан;

- участие субъектов частного предпринимательства в экспертизе проектов нормативных правовых актов, затрагивающих интересы частного предпринимательства [2].

Реализация гарантий прав на свободу предпринимательской деятельности зависит не только от государства, но и от самих предпринимателей и их общественных организаций [3].

Для предпринимателей, имеющих определенный опыт и испытывающих потребности в высокотехнологичном оборудовании и дополнительном капитале для освоения новых направлений деятельности, будут задействованы новые инструменты финансовой поддержки (лизинг, венчурное финансирование и другие). Развитие лизинговых и создание венчурных структур будут способствовать появлению новых производств и восстановлению существующих до стадии, на которой они смогут привлекать традиционные источники фи-

нансирования.

Разработать и внедрить программу субсидирования процентных ставок для субъектов малого бизнеса для снижения стоимости кредитов, получаемых в банках второго уровня субъектами малого бизнеса для производственной деятельности.

Субсидировать административные расходы банков второго уровня по обслуживанию кредитов, выдаваемых субъектам малого бизнеса.

Решение вопросов, связанных с расширением доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным ресурсам, создание и ведение реестров заемщиков позволят обеспечить им кредитную историю, что будет способствовать стабильному росту количества малых предприятий и повышению производительности их деятельности.

Особое внимание должно быть уделено организации и развитию кластеров, сформированных на территориях из предприятий, выполняющих разные функции, но объединенных одним технологическим процессом, результатом которого является конечный продукт, созданный усилиями всех участников процесса от науки и подготовки кадров до технологов, упаковщиков, транспортников и дилерской сети. В этом случае не отдельное предприятие конкурирует на рынке, а региональный промышленный комплекс, который сокращает свои транзакционные издержки благодаря совместной технологической кооперации компаний.

Законы рыночной экономики вынуждают крупные компании четко определять свои основные виды деятельности и выводить все остальные в самостоятельное плавание в качестве малых предприятий, которые обычно остаются поставщиками основной компании, но могут существенно расширить свой рынок путем привлечения других потребителей. Если деловая среда благоприятствует выходу новых предприятий на рынок, то в целом улучшается структура рынка, повышается конкурентоспособность производств на всех уровнях передела, растут продажи. Рабочие места не только не сокращаются, но создаются новые.

Основной ролью государства на дан-

ном этапе экономического развития должно стать создание инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

В целях создания благоприятных условий для развития малого предпринимательства в Казахстане с 1 января 2002 года был введен специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса, предусматривающий упрощенный порядок исчисления и уплаты отдельных видов налогов и упрощение налоговой отчетности.

При этом к субъектам малого бизнеса отнесены: индивидуальные предприниматели (физические лица, осуществляющие деятельность без образования юридического лица), численность работников у которых, включая самого индивидуального предпринимателя, не превышает 15 человек, юридические лица, численность работников у которых за квартал не превышает 25 человек.

Право на специальный налоговый режим не получают юридические лица, имеющие филиалы, представительства, сами филиалы, представительства, дочерние организации юридических лиц и зависимые акционерные общества, налогоплательщики, имеющие иные обособленные структурные подразделения в разных населенных пунктах. Такой режим не распространяется и на отдельные виды предпринимательской деятельности (медицинскую, по газификации коммунально-бытовых объектов и жилых зданий, в сфере пожарной защиты, международных автомобильных перевозок, розничной реализации алкогольной продукции и некоторые другие).

Специальный налоговый режим предусматривает расчеты с бюджетом на основе либо патента, либо упрощенной декларации, либо разового талона.

Специальный налоговый режим на основе разового талона предусмотрен для физических лиц, деятельность которых носит эпизодический характер (не более 90 дней за год). Стоимость талона определяют местные представительные органы с учетом региональных особенностей предпринимательской деятельности.

Для индивидуальных предпринимателей, бизнес которых имеет более стабильный характер, предлагается патентная

форма расчетов с бюджетом. На ее использование могут рассчитывать предприниматели, которые не применяют труд наемных работников и получают доход не более 1,5 млн. тенге в год. Такая форма удобна для начинающих предпринимателей с небольшими доходами.

При патентной форме расчетов с бюджетом предприниматель до начала своей деятельности уплачивает сумму в размере 3% от предполагаемого дохода, заявленного им самим. Иными словами, налог исчисляет сам предприниматель на основе единой ставки к заявляемому доходу. Полученная сумма является стоимостью патента и уплачивается в бюджет равными долями в виде индивидуального подоходного и социального налогов. Такой механизм определения налоговой нагрузки достаточно несложен для налогоплательщика и исключает необходимость специального учета затрат по налогообложению.

Налоговый режим на основе упрощенной декларации предназначен для предпринимателей, использующих труд наемных работников. На основе упрощенной декларации могут рассчитываться с бюджетом индивидуальные предприниматели с численностью работников не более 15 человек и с квартальным доходом не более 4,5 млн. тенге, а также юридические лица с численностью работников не более 25 человек с квартальным доходом не более 9 млн. тенге.

Положительная сторона специального налогового режима состоит в простоте расчетов: любой предприниматель может самостоятельно определить свои налоговые обязательства путем применения к своему доходу за квартал соответствующей ставки налогов.

Исчисленная сумма налогов по упрощенной декларации может уменьшаться на 1,5%, если среднемесячная заработная плата его работников оказалась не меньше трехкратного минимального ее размера, установленного законом.

Такой механизм расчетов с государственным бюджетом позволяет учитывать и различия на каждом уровне развития предпринимательской деятельности, и прививать навыки к современным методам учета и налоговой отчетности.

Увеличение численности занятых в сфере малого бизнеса, размеров их средней заработной платы, объемов налоговых поступлений подтверждает правоту политики налогообложения, избранной в отношении данной категории налогоплательщиков и преимущества нового механизма расчетов с бюджетом для субъектов малого предпринимательства [4].

В международной практике развитию малого предпринимательства придается большое значение, исходя из приоритетности создания новых рабочих мест и обеспечения устойчивого экономического роста.

Внести изменения в Закон Республики Казахстан «Об инвестициях» для упрощения порядка получения субъектами малого и среднего предпринимательства инвестиционных налоговых преференций.

Вышеперечисленные меры потребуют внесения соответствующих изменений в нормативные правовые акты Республики Казахстан.

Для формирования ценовой информации, имеющейся в таможенных органах, будет изменена «Методика формирования ценовой информации», с детализацией описания товара в зависимости от основных характеристик.

С целью разработки мер по стимулированию перехода предприятий малого бизнеса к организованным формам торговли и развития внутреннего рынка товаров будут продолжены исследования по структуре и оценке объемов внешнеторговых операций, осуществляемых по каналам «челночной» торговли.

Указанные меры позволят наладить четкую схему взаимодействия всех контролирующих органов на таможенной границе, провести серьезное обследование рынка челночной торговли, оценить его объемы и влияние на платежный баланс государства.

Будет предусмотрено расширение безналичной формы расчетов за товары и услуги с утверждением категории торговых (обслуживающих) организаций, обязанных принимать платежи с использованием платежных карточек.

В частности, будет предусмотрено обязательное использование карточных терминалов для организаций, оказывающих услуги (рестораны, бары, гостиницы, кассы

по продаже проездных документов и т.д.).

С целью повышения продовольственной безопасности, а также снижения размеров неформальной занятости, находящейся вне системы социального обеспечения необходимо создание условий и стимулов по постепенному переходу неорганизованных видов торговли в более цивилизованные формы. В целях повышения социальной привлекательности торговых точек на рынках, необходимо внедрять общепринятые мировые нормы и правила торговли, стандарты обслуживания, придавая им цивилизованную форму путем преобразования рыночной торговли в торговые центры. Для повышения безопасности объектов промышленного и гражданского строительства, усиления требований к строительным организациям по соблюдению ими норм расхода строительных материалов на возведение объектов необходимо осуществить переход к системе выполнения государственного заказа на строительство объектов социальной инфраструктуры по типовым проектам с основными технико-экономическими показателями, соответствующими нормативным удельным показателям, установленным для регионов.

С целью повышения эффективности и осуществления единого комплексного контроля за автомобильными перевозками по территории РК предлагается совершенствование действующей системы контроля за автоперевозками с определением оптимального количества постов транспортного контроля.

Значение частного предпринимательства в экономике любой страны трудно переоценить, ведь именно малые и средние предприятия способны оперативно реагировать на изменение потребительского спроса, и если крупный бизнес - это скелет, ось современной экономики, то все многообразие среднего и мелкого предпринимательства - мышцы, живая ткань хозяйственного организма. Это один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество валового национального продукта.

Роль малого бизнеса велика не только количественно, но и функционально, иными словами, по тем задачам, которые

он решает в экономике, а именно формирование среднего класса - главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе, создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды.

Используя опыт развитых стран по развитию малого и среднего бизнеса, Правительство проводит углубленную политику по реформе финансового сектора и комплексному развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства: расширение сети центров малого бизнеса, бизнес-инкубаторов, консалтинговых, лизинговых и других фирм, создание банков данных специализирующихся на обслуживании малых предприятий.

Подводя итоги проведенного исследования, кратко изложим следующие результаты. Количество предприятий малого бизнеса растёт из месяца в месяц, причём рост поступательный, не имеющий каких-либо скачков и спадов, это обстоятельство характеризует предпринимательство в стране как стабильно развивающееся. Наряду с определенными наработками, в Казахстане имеются серьезные проблемы, требующие проведения коренной реорганизации деятельности в осуществлении политики качества. Состояние дел в этой области в настоящее время позволяет констатировать отставание в Казахстане от европейских стран примерно на 12-14 лет. Нетрудно представить, что если уже сейчас не начать целенаправленную работу в этом направлении, указанный разрыв значительно увеличится.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мамыров Н.К. Основы предпринимательства. - Алматы, Экономика, 1997
2. Закон РК от 31 января 2006 года №124-III ЗРК О частном предпринимательстве (В редакции Закона РК от 07.07.2006 г. №178-III ЗРК, 11.12.2006. №201-III ЗРК)
3. Кантарбаева А.К. Предпринимательство институционально-эволюционный подход. - Алматы, 2000.
4. Социально-экономическое развитие РК: Информационно-аналитический журнал, 2005.

УДК 336.7

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Локотко А.В., Бурученко Т.В.

Развитие рыночных отношений, появление новых товаров и услуг ставит руководство большинства коммерческих предприятий перед необходимостью разработки и внедрения новых, нестандартных решений в процессе поиска перспективных путей деятельности торговых компаний и фирм. Эти решения должны способствовать повышению конкурентоспособности реализуемых товаров и услуг на основе внедрения достижений научно - технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления торговой деятельностью, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства и проявлению инициативы. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу коммерческой деятельности торговых предприятий. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития торгового предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за выполнением планов, выявляются резервы повышения эффективности торговой деятельности, корректируются результаты деятельности предприятия и его подразделений.

Становление и развитие рыночных отношений, а также предпринимательской деятельности, сталкиваются с социальными и экономическими проблемами. На первый план выдвигаются вопросы коммерциализации рыночных структур. Их основная цель - извлечение прибыли.

В период развития рыночных отношений рациональное формирование товарных ресурсов, организация сельской, промышленной и международной торговли приобретают первостепенную роль, выступают в качестве основных резервов повышения конкурентоспособности коммерческих организаций и предприятий. Это обуславливает необходимость совершенствования коммерческой деятельности организаций с учетом особенностей функционирования системы и эффективного использования ресурсов.

Любая деятельность, в том числе и

коммерческая, имеет определенную направленность и организуется для достижения поставленных целей, которые можно назвать целями функционирования. Являясь атрибутом рынка, коммерция формируется на его принципах, которые служат неизменным условием ее развития. Рынок выступает как система экономических отношений между продавцами и покупателями, основой которых является купля-продажа товаров, т.е. коммерческая деятельность. Ее цель - увеличение доходов в торговле при условии удовлетворения спроса покупателей.

При рассмотрении коммерческой деятельности целесообразно выделить ту ее часть, которая взаимодействует с рынком, а именно: с товарно-денежным обменом в условиях конкурентной среды рынка и получением реальной прибыли. От коммерческой деятельности требуется адекватная реакция на изменения рыночной ситуации, что способствует устойчивому положению торгового предприятия на рынке. Не менее важным моментом является и ориентация на покупателя.

Торговое предприятие любой формы собственности существует для потребителей и благодаря им. Следовательно, все внимание и средства коммерческой деятельности должны быть направлены на реализацию пожеланий и запросов покупателей.

Торговля, удовлетворяя нужды и запросы потребителей, является конечным звеном деятельности субъектов рынка. Особая роль принадлежит коммерческой деятельности, связанной с выполнением комплекса мер по доведению товаров от производителя до покупателя.

Цели коммерческой деятельности определяют ее содержание:

- установление хозяйственных и партнерских связей с субъектами рынка;
- изучение и анализ источников закупки товаров;
- согласование связи производства с потреблением товаров, ориентированных

на спрос покупателей (ассортимент, объем и обновление выпускаемой продукции);

- осуществление купли и продажи товаров с учетом рыночной среды;
- расширение существующих и перспективное развитие целевых рынков товаров;
- сокращение издержек обращения товаров.

Управление коммерческой деятельностью базируется на принципах и методах управления. Основными из них являются:

- обеспечение иерархичности структуры управления;
- обеспечение комплексного подхода в управлении;
- обеспечение взаимодействия между коммерческой деятельностью и целями предприятия;
- обеспечение согласованности между подразделениями (отделами);
- обеспечение малозвенности в структуре управления;
- обеспечение исполнительной информацией.

Рассмотрим коммерческую деятельность предприятия ТОО «Лик 5 Баллов». Это предприятие является официальным дистрибьютором в Республике Казахстан, таких заводов, как «Эмпилс» г. Ростов-на-Дону («Оптима», «Дачная», «Расцвет», «Edvar Star», «Oreol», «Empils»), «Волошино» («Tintura», «Дачница», «Артус»), «Ярославские Краски» («Ярко», «Премия»), «Кубанские Краски» («Golden Farb», «Dekor»), «Спектр» г. Оренбург, г. Челябинск и др., а также эксклюзивным дистрибьютором сухих строительных смесей АО «Белуха», производство которых осуществляется в Восточном Казахстане.

Предприятие работает только напрямую с заводами-изготовителями, исключая посредников, поставляет всегда только оригинальную краску. Все новинки этих производителей доводятся до конечного покупателя с учетом всех его потребностей, максимально квалифицированно и эффективно.

За последние три года доход от реализации увеличился с 966 млн.тенге в 2012 году до 1616 млн.тенге в 2014 году, основные фонды выросли с 99,5 млн.тенге в 2012 году до 160,8 млн. тенге в 2014 году, рен-

табельность коммерческой деятельности выросла незначительно, с 30,6% в 2012 году до 30,81 % в 2014 году.

В структуре товарооборота преобладающий удельный вес имеют воднодисперсионные и декоративные краски, эмали, лаки, на долю которых приходится 33,22%, 31,42% и 34,46% по состоянию на 2012, 2013 и 2014 годы, соответственно. На долю финишных покрытий, клея, грунтовок и шпатлёвок приходится 13,66%, 18,14% и 19,14% удельного веса в объеме товарооборота.

На основании анализа динамики показателей товарооборота можно сделать вывод о положительной тенденции роста данного показателя. Объем реализации лакокрасочной продукции возрос с 552,15 млн. тенге до 1085,74 млн. тенге, то есть на 96,64%; объем реализации сухих строительных смесей увеличился с 280,81 млн. тенге до 351,67 млн. тенге, или на 25,23%; объем реализации строительно-отделочных материалов возрос с 133,35 млн. тенге до 179,47 млн. тенге, или на 34,59%. Итоговый объем реализации ТОО «ЛИК 5 Баллов» увеличился с 966 млн. тенге до 1616 млн. тенге, или на 67,33% за период с 2012 по 2014 годы.

Основными конкурентами ТОО «ЛИК 5 Баллов» являются:

- ТОО «Alina Trade» (сухие строительные смеси «Alin EX»);
- ТОО «Промикс» (сухие строительные смеси «Knauf», «Промикс»);
- ТОО «Солнечный город» (сухие строительные смеси «Knauf», «Vetonit», «Pufas»).

Главным конкурентом предприятия является ТОО «Alina Trade», которое заслужило доверие широкого круга потребителей за счет высокого качества и доступной цены сухих смесей. На рынке сухих смесей ТОО «Лик 5 Баллов» занимает 21,08%, а названный конкурент - 37,27%.

Анализ внешней среды ТОО «ЛИК 5 Баллов» показал, что наиболее приоритетным направлением товарного ассортимента предприятия является лакокрасочная продукция торговых марок «Оптима», «Дачная», «Расцвет», «Edvar Star», «Oreol», «Empils», «Tintura», «Дачница», «Артус», «Golden Farb», «Dekor» – именно они наи-

более востребованы на рынке строительных и ремонтных работ Восточно - Казахстанской области.

Для повышения конкурентоспособности ТОО «Лик 5 Баллов» предлагается открыть филиал в г. Новосибирске, где по результатам маркетинговых исследований наблюдается недостаток в сухих строительных смесях. Реализация этого проекта потребует строительство складского комплекса, сметная стоимость которого составит 45 млн. тенге.

Расчеты подтвердили экономическую эффективность предлагаемого инвестиционного проекта. Чистый приведенный доход (NPV) составит 10,4 млн.тенге, индекс рентабельности (PI) составит 1,28, срок окупаемости (Т) составит 6 лет. Положительный денежный ежегодный поток в 2017 году будет 3,4 млн.тенге, а в 2021 году составит 14 млн.тенге.

Рентабельность коммерческой деятельности возрастет с 30,81% в 2014 году до 38,89% в 2021 году.

С целью захвата рынка разработана стратегия демпинга цен на следующие виды лакокрасочной продукции казахстанских производителей: эмали, лаки, краски, грунтовки, шпатлевки, клеи, декоративно-защитные составы, колеры, продукция специального назначения, олифа, растворители.

Данные виды продукции выйдут под торговой маркой «Сибирский колорит», что предполагает максимально возможную адаптацию бренда к менталитету населения и располагает потенциального покупателя к покупке.

На период выхода ТОО «Сибирский колорит» на рынок предполагается агрессивная ценовая политика и проведение акций, направленных на максимально быстрый охват рынка.

Отметим, что финансовые средства в строительство складского комплекса в размере 45 млн. тенге планируется инвестировать в течение 2015, 2016 и 2017 годов. Офисные помещения планируется арендовать с последующей возможностью выкупа.

В качестве источника привлечения капиталовложений планируется взять кредит в АО «БТА» в размере 52 200 000 тенге

(= $45\ 000\ 000 \times 16\% / 100\%$), под 16% на срок 5 лет.

В целом для открытия ТОО «Сибирский колорит» планируется ряд первоначальных затрат: учредительный капитал в размере 500 000 тенге; первоначальные затраты на развитие предприятия в размере 7 500 000 тенге.

Одним из перспективных направления деятельности предприятия является обновленная маркетинговая политика, которая позволит улучшить работу с поставщиками и расширить круг потребителей.

В рамках маркетинга поставок ТОО «ЛИК 5 Баллов» должна опираться на полноценное использование информации и совершенствовать базу данных о поставщиках, но при этом следует расширять информационную базу о производителях лакокрасочной продукции и сухих строительных смесей. Поиск перспективных партнеров заключается в том, что из большого их числа нужно выбрать тех, кто проявит интерес к сотрудничеству. При этом они должны соответствовать интересам и требованиям торговой организации. Для поиска партнеров и поставщиков можно использовать различные справочники, Интернет и другие средства коммуникации. Традиционным является установление контактов с поставщиками во время специализированных выставок, ярмарок и т.д. Выбирая партнеров, важно помнить, что работать только с одним партнером нежелательно. Наличие в регионе нескольких производителей и поставщиков товаров значительно расширяет их выбор и к тому же служит альтернативой при возникновении непредвиденных и конфликтных ситуаций.

В качестве рекомендаций по улучшению договорной работы с поставщиками для ТОО «ЛИК 5 Баллов» можно предложить следующие направления:

- расширить договорные связи с разнообразными производителями товаров и оптовыми организациями;
- изучить новых поставщиков товаров;
- усилить компьютерный контроль за состоянием товарных запасов;
- отдавать предпочтение интернет-заказам;

- расширить круг товаров по продаже в рассрочку.

Рассмотрим пути совершенствования изучения спроса и формирования ассортимента.

Обеспечение необходимого уровня обслуживания покупателей и рост основных экономических показателей деятельности торговой организации зависят от правильного формирования ассортимента товаров в магазине.

Учет реализованного спроса по ассортиментным подгруппам необходимо проводить постоянно. Целесообразно осуществлять учет ежедневной реализации по количеству, сумме, структуре. Данный учет позволит проследить изменение спроса по каждой ассортиментной подгруппе в течение года. Большинство товаров раскупается неравномерно в зависимости от сезонных колебаний. Имея данные учета реализованного спроса за прошлый период времени, можно рассчитать сезонные тенденции на следующий год.

По результатам определяется процент изменения спроса по группам товаров в теплую и холодную погоду, в праздничные и обычные дни, решается, какая группа товаров расходуется сравнительно устойчиво в течение всего года, а также какая группа пользуется повышенным спросом и в какой период. Учет реализованного спроса позволит определить возможный процент роста или снижения продаж в будущем. Для наглядности менеджерам рекомендуется строить график ежегодных перепадов товарооборота по каждой ассортиментной группе.

Нами рекомендуется также проводить опросы потребителей с целью выяснить, какие товары он намеревался купить и что приобрел в результате посещения магазина, что его устраивает, а что не устраивает в предлагаемом ассортименте и т.д. Эти опросы должны проводиться в процессе совершения покупок или после их завершения.

Информация, полученная в результате изучения различных видов спроса, должна быть положена в основу оптимизации ассортимента. Задача осуществления оптимизации ассортимента – увеличение представленности хорошо продаваемых и

прибыльных товаров и удаление неперспективных позиций, сокращения места под них.

Важное значение в управлении фирмой имеет изучение мотивации потребителя товаров. Потребность становится мотивом только тогда, когда достигает достаточного уровня интенсивности. Под мотивом понимается потребность, настоятельность которой является достаточной, чтобы направить человека на ее удовлетворение. Для исследования мотивов поведения потребителей используется мотивационный анализ. На выбор покупателя влияние оказывают культурные, социальные, личностные и психологические факторы. В большинстве случаев маркетологи не могут управлять этими факторами, но они должны их учитывать. К факторам, оказывающим влияние на покупательское поведение, относятся:

- факторы культурного порядка;
- социальные;
- психологические;
- личностные.

Особого внимания требуют:

- установка переносных информационных щитов на улице около магазинов, торгующих продукцией ТОО «ЛИК 5 Баллов». Они будут привлекать внимание потенциальных покупателей, так как на них необходимо размещать информацию с кратким указанием ассортимента продаваемых товаров, объявлением о проводимых акциях распродажах и т.д.;

- внутримagaзинная реклама лакокрасочной продукции ТОО «ЛИК 5 Баллов».

В магазинах, сотрудничающих с ТОО «ЛИК 5 Баллов», необходимо широко использовать печатную рекламу (рекламные проспекты, каталоги, плакаты, листовки), представляемую покупателям. Печатание этих средств обычно возлагается на производителя товаров. Рекламно-каталожные издания рекламируют конкретные виды товаров, продукции или услуг. Они содержат систематизированный перечень большого числа видов лакокрасочной продукции, информацию о производителе, описание и технические характеристики товара.

Таким образом, основными перспективными направлениями коммерческой деятельности ТОО «ЛИК 5 Баллов» явля-

ются: совершенствование хозяйственных связей с поставщиками; разработка стратегии географической экспансии; совершенствование рекламной деятельности и мерчендайзинга; обновление сайта компании; исследование рынка и опросы покупателей на регулярной основе; повышение квалификации торгового персонала предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горшкова Л.Л. Расчет оптимального объема партии заказа и товарных запасов // Финансовая газета. – 2009. - № 6.
2. Гулидов П. Мелкорозничная торговля в летний период// Современный предприниматель. Индивидуальный подход к бизнесу. – 2009. – № 5.
3. Коммерческая деятельность: практикум: учебное пособие / С. И. Башаримова, М. В. Дасько. – Минск: Республиканский институт профессионального образования, 2010.
4. Кононов М.В. Критерии оценки эффективности сбытовой политики // Современные аспекты экономики. – 2009.
5. Крутякова Т. Реклама – двигатель торговли // Новая бухгалтерия. - 2008.
6. Муравьев А.И. Теория экономического анализа: проблемы и решения: – М.: «Финансы и статистика», 2008
7. Олифер В.Г., Олифер Н.А. Компьютерные сети. Принципы технологии, протоколы: учебник для вузов, 2-е издание. – СПб.: «Питер», 2009.

УДК 379.85

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА И ИНДУСТРИЯ ТУРИЗМА

Степанова М.В.

Туризм в настоящее время развивается очень стремительно. Именно туризм стал одним из доступных средств познания окружающего нас мира, его истории, достопримечательностей и культурного наследия.

Туризм представляет собой один из видов услуг и принадлежит к быстро развивающимся отраслям экономики.

В современной научной литературе существует много определений терминов «туризм» и «гостеприимство».

Гостеприимство - это более точное понятие, так как направлено на удовлетворение потребностей не только туристов, но и потребителей вообще.

Следует отметить, что понятия туризма и гостеприимства нельзя рассматривать в отдельности: это два взаимосвязанных термина. Туристы являются потенциальными потребителями, имеющими разнообразные желания и потребности, зависящие от целей их путешествий [1].

Понятие «гостеприимство» во всех словарях толкуется как любезный прием гостей, радушие по отношению к гостям.

Гостеприимство - это одно из понятий цивилизации, которое благодаря прогрессу и времени превратилось в мощную индустрию, в которой работают миллионы профессионалов, создавая все лучшее для потребителей услуг (туристов).

Индустрия гостеприимства включает в себя различные сферы деятельности людей - туризм, отдых, развлечения, гостиничный и ресторанный бизнес, общественное питание, экскурсионную деятельность, организацию выставок и проведение различных научных конференций.

Таким образом, индустрия гостеприимства - это комплексная сфера деятельности работников, удовлетворяющих любые запросы и желания туристов. Коммерческая направленность туристских предприятий приводит к появлению туристского и сервисного бизнеса, а также к созданию специализированной отрасли по производству сувениров и товаров туристского на-

значения. Это обстоятельство позволяет выделить туризм и сервис в самостоятельный комплекс сервисно-туристских предприятий.

Все это можно определить как туристскую индустрию, темпы развития которой поражают своей быстротой.

Основными факторами роста индустрии туризма в настоящее время являются:

- рост доходов населения, которые позволяют сверх удовлетворения первоочередных потребностей (жилье, питание, одежда) употреблять все большую часть их на удовлетворение рекреационных потребностей. В структуре затрат потребительского комплекса жителей экономически развитых стран затраты на туристские услуги вышли на второе место после затрат на жилье;

- растущая урбанизация и ухудшение экологической обстановки в городах, быстро активизирующие спрос на отдых в экологически чистой среде, требующие смены стерео типа урбанизированной жизни на другую деятельность, ухода от повседневных забот и бытового стресса;

- рост массива свободного времени, то есть того времени, которым человек может располагать не по принуждению, а свободно. В практике туризма экономически развитых стран сложилась следующая дифференциация туризма: обычно отпускной период времени используется на зарубежные туристские поездки, уик-энд - на экскурсии внутри страны, а вечернее свободное время - на отдых в городе [2].

Поскольку в структуре свободного времени уик-энд занимает ведущее место, потребность во внутреннем туризме в развитых странах все более возрастает и индустрия внутреннего туризма развивается более быстрыми темпами;

- развитие организационных средств и инфраструктуры, позволяющих сделать уникальные туристские ресурсы более доступными, а туристскую деятельность по их потреблению - более комфортной;

- развитие международных торговых

обменов, в которых туризм вышел на первые позиции, прежде всего, благодаря его высокой эффективности в удовлетворении быстрорастущего туристского спроса;

- развитие средств массовой информации, публичных релейшнз в туризме и телекоммуникационных системах и информационных технологиях, позволяющих не только развить рекламу, но и быстро и удобно обслужить миллионы туристов.

Современная система туризма включает ряд хозяйствующих субъектов:

- фирмы-производители туристских услуг (лечебницы, санатории, здравницы, базы отдыха, деловые консультации и др.);

- фирмы-туроператоры, то есть фирмы по разработке и реализации туристского продукта, преимущественно на оптовой основе;

- фирмы-турагенты, выступающие в качестве продавцов туристского продукта, сформированного туроператорами;

- специализированные фирмы, предоставляющие услуги по размещению (пансионаты, дома отдыха, мотели, гостиницы, кемпинги и др.);

- специализированные предприятия питания (рестораны, бары, кафе, столовые и др.);

- специализированные транспортные предприятия (авиапредприятия, автопредприятия, железнодорожные ведомства, предприятия морского и речного транспорта);

- предприятия торговли и торговые фирмы, специализирующие на товарах для туристов;

- предприятия сферы досуга в туризме (киноконцертные залы, залы игровых автоматов и др.);

- рекламно-информационные туристские учреждения (рекламные агентства и бюро, информационно - туристские центры и т.д.);

- государственные предприятия (национальные, региональные, муниципальные предприятия унитарного или акционерного характера, занимающиеся туризмом на коммерческих началах) [3].

Можно привести следующую классификацию предприятий, производящих продукты и услуги для туристов:

- первичные - предназначены непо-

средственно для обслуживания туристов (санатории, пансионаты, турбазы и т.д.). В условиях замкнутого туристского и курортного центра почти все предприятия, находящиеся на данной территории, относятся к этой категории;

- вторичные - предназначены для обслуживания преимущественно туристов, хотя их услугами могут пользоваться и местные жители (предприятия общественного питания, культурные заведения и т.д.);

- третичные - как правило, предназначены для обслуживания местных жителей, но их услугами также могут пользоваться для удовлетворения своих потребностей и туристы (общественный транспорт, почта и т.д.).

Собственно гостеприимство (гостеприимство в узком смысле слова) включает продовольственный сектор и сектор размещения. Путешествия и туризм, в свою очередь, предполагают развлечения и отдых, транспорт, агентства и туроператорские фирмы. В отличие от представленных точек зрения, Дж. Торкилдсен предлагает считать перечисленные компоненты единицами структуры индустрии досуга. Однако за основу автор берет критерий провайдера - поставщика услуг. Соответственно, выделяются коммерческие и некоммерческие виды досуга.

Как же разграничить эти понятия, четко отделить индустрию туризма от индустрии гостеприимства, а индустрию досуга от индустрии туризма? Решение находим в подходе В. Фрейера, который выделяет: а) туриндіустрию в узком смысле - предприятия, производящие типичные туруслуги; б) туриндіустрию в широком смысле - нетипичные предприятия, производящие типичные туруслуги; в) окраинную туриндіустрию - предприятия, производящие товары и услуги, не относящиеся к типичному турпродукту.

В работах В.И. Азара, В.А. Квартальнова и В.М. Козырева туристская индустрия (индустрия туризма) определяется как «... экономическая система, состоящая из комплекса отраслей и подразделений, функции которых заключаются в удовлетворении разнообразного и усложняющегося спроса на различные виды отдыха и развлечений». Индустрия туризма характе-

ризуется следующими специфическими свойствами: ресурсной ориентацией, сезонным и циклическим характером производства, необходимостью значительных капиталовложений в туристскую инфраструктуру.

Индустрия туризма включает производство и сбыт товаров и услуг различных отраслей народного хозяйства, выступающих в этом случае как туристские отрасли. Комплексность и многообразие рыночных отношений индустрии туризма обуславливает взаимный мультипликативный эффект развития как туристских отраслей, так и других отраслей общественного производства [2].

Специфика индустрии туризма - в многообразии и комплексности прямого и (или) косвенного взаимодействия в данном сегменте различных отраслей общественного производства, большая часть которых - отрасли, реализующие непроектные виды услуг.

Если туристскую индустрию рассматривать в более широком плане, то это самостоятельный народнохозяйственный комплекс, так как кроме перечисленных субъектов, которые непосредственно связаны с туризмом, в нее входят и различные специализированные предприятия, не имеющие ярко выраженного туристского характера. К таким отраслям относятся пассажирский транспорт (воздушный, водный, автомобильный, железнодорожный) с его разветвленной сетью технических служб, транспортное машиностроение и автомобилестроение, топливная промышленность, капитальное и дорожное строительство, производство сувениров, пищевая промышленность, многие отрасли сельского хозяйства и т.д., а также сфера услуг, которыми пользуется турист.

Особенностью туристской индустрии является технико-экономическая специфика составляющих ее туристских отраслей, исключающая возможность объединения в рамках одной отрасли всей или большей части ее материально - технической базы, поэтому индустрию туризма можно рассматривать как рынок услуг и товаров туристских отраслей.

Туристская отрасль - отрасль общественного производства, состоящая из

предприятий, производящих товары или услуги, предназначенные для реализации на туристском сегменте рынка.

Особенностями предприятий туристской отрасли являются: во - первых, преимущественно непроектный характер деятельности и, во - вторых, специфика потребителей, в большинстве своем туристов и путешественников, отсутствие которых существенно сократило бы (рестораны, кафе, сувенирные магазины) или сделало бы полностью невозможным существование определенных видов предприятий (гостиницы, билетные агентства, курорты) в данной местности.

На базе индустрии туризма развивается туристский бизнес, который можно представить как деятельность предприятий туристской индустрии, основанную на использовании туристских ресурсов и направленную на получение прибыли посредством удовлетворения потребностей туристов (туристских потребностей). Характерным признаком туристского бизнеса является то, что результатом труда в сфере туристского бизнеса становится удовлетворение туристских потребностей [4].

Структура отраслей, входящих в туристскую индустрию и в сферу туристского бизнеса, совпадают. И в туристской индустрии, и в сфере туристского бизнеса достаточно четко можно разграничить своеобразную основную деятельность с одной стороны, инфраструктуру - с другой. Отличия туристской индустрии от туристского бизнеса формальны: туристская индустрия - просто совокупность отраслей и предприятий, туристский бизнес - та же совокупность, но с обязательным подключением видов деятельности индивидуальных - менеджеров и с четко выраженной целевой направленностью этой деятельности.

Туризм - это индустрия, включающая в себя множество видов деятельности. Все сегменты индустрии туризма взаимосвязаны и зависят друг от друга. Например, успех горнолыжного курорта зависит от доставки лыжников на склоны, уровня размещения, питания и других услуг, предлагаемых туристам во время отдыха на курорте. Небольшие предприятия, соединенные с горнолыжными курортами, действуют как независимые предприятия, но на самом деле они зависят друг от друга. Эта зависи-

мость требует совместных усилий.

Особого внимания заслуживает термин «гостеприимство», а также сопутствующий ему сектор бизнеса - индустрия гостеприимства. Как полагает Р. Браймер, гостеприимство – это секрет любого заботливого обслуживания. Забота, проявленная по отношению к гостю, способность чувствовать потребности клиента, неуловимые, но столь очевидные черты в поведении служащего.

По мнению Р. Браймера, индустрия гостеприимства является собирательным понятием для многочисленных и разнообразных форм предпринимательства, которые специализируются на рынке услуг, связанных с приемом и обслуживанием гостей...

Не существует перечня всех основных видов деятельности, которые она охватывает. Но можно выделить следующие основные направления: общественное питание, размещение, перевозка и отдых (рекреация).

Понятие «индустрия гостеприимства» столько же многогранно и, соответственно, сложно для определения, как и понятие «гостеприимство».

Современные модели индустрии гостеприимства, досуга и туризма, представленные выше, явно показывают неодно-

значность концептуального определения содержания и границ индустрии гостеприимства, а также сложность ее соотнесения с индустрией туризма и индустрией досуга.

По меткому выражению Г. Пейджа, гостеприимство - самое первое и самое главное дело для человека. Гостеприимство - это философия поведения, но индустрия - это уже сервис за вознаграждение.

Индустрия гостеприимства, согласно Д. Уэбстеру, это сфера предпринимательства, состоящая из таких видов обслуживания, которые опираются на принципы гостеприимства, характеризующиеся щедростью и дружелюбием по отношению к гостям [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Папирян Г.А. Менеджмент в индустрии гостеприимства. - М.: «Экономика», 2000.
2. Уокер Дж. Р. Введение в гостеприимство. / Пер. с английского. - М.: «Юнити», 1999.
3. Чудновский А.Д. Туризм и гостиничное хозяйство. - М.: «Экмос», 2000.
4. Туризм как вид деятельности: Учебник для вузов. / Под ред. Зорина И.В., Каверина Т.П. - М.: «Финансы и статистика», 2001. – 287 с.

УДК 379.85

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДАЙВИНГА И РЕЧНОГО КРУИЗА В ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Долинская А.Н.

В Республике Казахстан популярность активных видов туризма постепенно возрождается. Население, живущее в условиях неблагоприятной экологической обстановки, нуждается в отдыхе на чистом воздухе. К тому же, урбанизация населения приводит ко множеству проблем со здоровьем из-за малоподвижного образа жизни. С помощью туризма можно снизить общую заболеваемость населения на 30%, повысить работоспособность, появляется желание познавать что-то новое. Активный туризм больше других видов воспитывает у

населения любовь к родной природе.

Один из активных видов туризма – это водный туризм. Именно водный туризм позволяет почувствовать полное единение с природой, понять, что мы не в силах покорить, а можем лишь сотрудничать, дружить с окружающей средой. Особенно успешно развитие экологического туризма происходит тогда, когда он связан с каким-либо видом спорта – всё-таки людей притягивает дух соревнований, зрелищности, человеку для движения нужна цель. Водный туризм разрешает сразу несколько

проблем: укрепляет здоровье, физически закаляет, дает возможность увидеть много самых разнообразных археологических и архитектурных памятников, раскрывающих историю племен и народов, населявших Казахстан в древности. Все это туристы смогут увидеть, отправившись в путешествие по рекам и озерам. Перед тем, как отправиться в путь, туристам-водникам следует изучить маршрут, ознакомиться с его природными условиями [1].

Водный туризм - один из экстремальных видов. Это путешествие по просторам вод: по рекам, морям и озерам на различном виде морского транспорта или со специальным снаряжением. Водный туризм имеет множество разновидностей. Это зависит от того, на чем передвигаешься, и по какому водоему. Этот вид туризма связан с путешествием на воде, а именно речной круиз, и передвижение на различных водных транспортных средствах, таких, как байдарки, каноэ, водные лыжи, катамараны, подводные мотоциклы, акваскиперы, гидроциклы [9]. Туристы также занимаются рафтингом, серфингом, каякингом [2].

На сегодняшний день объектом исследования выступает Иртышский речной бассейн. Он включает реку Иртыш и ее притоки. Река Иртыш является одной из крупных рек Казахстана. Ее протяженность, включая Черный Иртыш, составляет 4,2 тыс. км.

На территории Казахстана по реке Иртыш имеется три крупных водохранилища: Бухтарминское, Усть - Каменогорское, Шульбинское, которые оказывают регулирующее влияние на сток реки. Это самый обеспеченный водными ресурсами бассейн, на котором возможно развитие водного туризма.

Как известно, водным туризмом занимаются как любители, так и профессионалы спортсмены. И чаще у любителей возникает немало проблем. Если брать в пример дайвинг – водное погружение, то здесь нужно решение проблем на региональном уровне. Ведь одна из главных проблем заключается в грязном дне реки или озера. А туристы хотят смотреть на подводный мир, где растирается пышный зеленый ковер водорослей с плавающими

рыбками в поисках пищи [2].

Но чтобы погрузиться в водное пространство, нужен опытный, знающий все нюансы инструктор. Одному, особенно новичку, погружаться не рекомендуется, даже запрещается. Ведь вода – это не наша родная стихия. А школ по обучению инструкторов у нас очень мало. К тому же, не всем можно заниматься дайвингом, потому что имеются определенные противопоказания [6].

Контролем по загрязненности дна реки или озера, где возможно организовать дайвинг, может заниматься комитет по водным ресурсам данного региона. Решением могут быть проводимые субботники на берегах рек. Необходимо установить вывески, где будет указано о том, что мусорить запрещено, и за это нарушение предусматриваются штрафы.

Для развития дайвинга необходимы грамотные специалисты, которые должны подготавливаться в специальных школах или в высших учебных заведениях, на специальности «Туризм» или «Физкультура и спорт». Также можно отправлять инструкторов на курсы от туристской фирмы для улучшения и повышения квалификации. А что касается противопоказаний для занятия дайвинга, то инструкторы должны серьезно относиться к этому и предупреждать желающих о последствиях.

К водному туризму также относится морской и речной круиз [3]. Речной круиз представляет собой водный туристский маршрут, в общем случае многодневный, на речном судне, на котором туристу предоставляется пакет услуг перевозки, размещения и питания, развлечения на судне, наземные экскурсионные и иные туристские услуги и обслуживание [3]. Судно перемещается по реке или озерно-речной системе последовательно из одного пункта в другой соответственно программе круиза с плановыми остановками в населенных пунктах или местностях для совершения туристами экскурсий или отдыха. История речных круизов начинается еще с 15-17 века, когда для переправ торговых караванов, их лошадей и грузов на Сырдарье казахи использовали плоскодонные суда (барки) длиной от четырёх до семи сажень, сделанные из ивы и тополя, а шпангоуты –

из тутового дерева [8].

Речные круизы становятся популярными во всем мире. Но данный туристский продукт имеет трудности в завоевании рынка. Главная трудность – это высокая цена речного тура. Но, тем не менее, спрос на речные круизы очень хорошо растет на европейском рынке, чего нельзя сказать про отечественный. Основными мотивами для путешествия по воде является желание отдохнуть на воде, провести время в спокойной обстановке, посмотреть все прелести нашей природы. Отдых на воде наиболее полезен для человека. Медленное перемещение по воде может снять стресс, а чистый и свежий воздух способствует оздоровлению организма.

Для хорошего путешествия нужны суда в отличном состоянии. На сегодняшний день Казахстан не может похвастаться наличием таких судов. И вообще, путешествие по воде на круизных лайнерах остается неразвитым.

Также для организации водных путешествий необходимы оборудованные стоянки для круизного лайнера, развитая инфраструктура на стоянках, даже если идет речь об отдыхе «дикарями». И отсутствие этого будет являться одной из важных проблем в Казахстане.

Другой проблемой будет выступать то, что для развития такого вида туризма нужны очень большие средства, которые будут долго окупаться. И это глобальная проблема, которую можно решить только с помощью государства.

Для решения таких проблем потребуется много времени, но в будущем это позволит увеличивать поступления денежных средств, способствовать занятости населения.

Республика Казахстан обладает уникальными возможностями для организации путешествий по рекам. Водные пути, готовые осуществлять круизный туризм, составляют реки Иртыш, Урал, Сырдарья, Ишим, и Или, Бухтарминское, Усть-Каменогорское, Капчагайское водохранилища и озера Балхаш и Зайсан. Но объектом исследования выступает Восточно-Казахстанская область, и в данный момент интересны Бухтарминское и Усть-Каменогорское водохранилища, река Ир-

тыш и озеро Зайсан. На вышеперечисленных водных путях путешествие по воде развито плохо. Имеются туры выходного дня, путешествия от Усть-Каменогорского водохранилища до Бухтарминского, водные прогулки по Бухтарминскому водохранилищу. Эти прогулки пользуются большим успехом, поэтому дальнейшее развитие на данной территории будет уместно [8].

Для организации водных путешествий на круизных судах проблемы начинаются с самого начала, а именно – с отсутствия новых, современных водных судов, которые были бы оборудованы удобными каютами для отдыхающих, столовой и санузлами. Сейчас же их развитие остановилось на прогулочных теплоходах и кораблях, с двумя-тремя каютами без удобств. И это только для туров выходного дня. Для новых и современных кораблей необходимо вкладывать большие деньги. Создание их должно осуществляться на государственном уровне. Решение строительства новых речных судов в будущем улучшит туристскую отрасль и инфраструктуру и обеспечит поступление финансовых средств. Новые суда можно будет предлагать туроператорам, которые будут продавать услуги на речной тур. Нужно учитывать, что корабль будет стоить очень дорого, что этот вид туризма – довольно новый в нашей стране, и то, что круиз – это сезонный продукт, а это существенно увеличивает срок его окупаемости. Решить эту проблему можно с помощью лизинга. Для решения проблемы – сезонности необходима концепция, которая будет предусматривать эксплуатацию речного судна в межсезонье и в не сезон. А это создание такого судна, который по окончании сезона мог быть использован в других целях, например, в качестве гостиницы в зимний период. Такая концепция может обеспечить работой экипаж и персонал, также значительно сократить срок окупаемости вложений в строительство и покупку таких кораблей. Такая мера позволит улучшить состояние речного флота страны, повысить безопасность судоходства и обеспечить потребности населения и экономики страны. Создание новых и современных кораблей и теплоходов не решает все проблемы

водного туризма.

Особое внимание нужно уделить отсутствию инфраструктуры на береговых линиях и стоянок для кораблей на местах остановок. Проплывая остановку, для туристов там не найдётся элементарных условий для приема. Это скамейки, беседки, аншлаги, оборудованная зона отдыха (пляжи, лежаки, кафетерии), места для мусора, места для туалета и т.д. Прежде всего, отдыхающие встретятся с засоренной территорией, где разбросаны бутылки, пакеты, бумажки. Из этого и будет вытекать еще одна проблема, которая заключается в нас – людях. Совершая многодневный тур, туристы должны оставаться довольными. Проплывая по Восточно-Казахстанской области, нельзя не заметить величия этой природы, а с развитой инфраструктурой будет развиваться экологический туризм, который так важен не только для этой области, но и для Казахстана в целом.

Ранее, а именно в 2012 году, в ВКО проводили совещание по вопросам развития речных перевозок в межобластном и межгосударственном значении. На совещании были рассмотрены проблемы не только текущего состояния водного транспорта, но и был разработан план мероприятий по развитию водного транспорта и речных перевозок. Также рассмотрен вопрос развития водного транспорта для туристов, развитие береговой инфраструктуры и обеспечения безопасности судоходства. Конечно, решение проблем требует больших вложений, именно поэтому планировалось заключение договора с Национальным банком и другими банками об изменении системы кредитования для судовладельцев и тех, кто занимается речными турами. Но этих мер мало. Необходимо постоянно обновлять инфраструктуру, ремонтировать ее. В транспортной стратегии РК до 2015 года затронут вопрос о формировании и развитии транспортной инфраструктуры для водного транспорта. Планировалось ежегодное проведение ремонтных работ портов, приобретение новых судов, но опять же, в плане туризма, не было ни одного решения [7].

До 2020 года разработана концепция развития туристской отрасли РК, в которой затрагивается проблема развития туризма в

ВКО. Решением выступает создание кластера Восточного Казахстана, где указаны шесть ключевых мест туристского интереса. Из них выделили несколько мест для развития водного туризма – это Бухтарминское водохранилище, река Иртыш, озеро Зайсан и озеро Алаколь. Также в концепции указано о развитии рафтинга, рыбалки, пребывания в прибрежных зонах, водного туризма. Тут предусмотрено создание пристаней для яхт и другого водного транспорта, водного парка на Бухтарминском водохранилище. Развитие этих видов водного туризма планируется в течение 7-12 лет [5].

В 2014 году была создана государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года, в которой указано, что развитие водного транспорта играет немаловажную роль в туризме. И поэтому необходимо усовершенствовать имеющиеся порты вдоль реки Иртыш и создать новые порты для продвижения туристского продукта [4].

Если проблемы отсутствия инфраструктуры сейчас решаются с помощью государственных стратегий и концепций, то на решение следующей проблемы, а именно, дороговизны речных туров, никто повлиять не сможет. Речной тур складывается, прежде всего, из стоимости топлива для теплоходов, продуктов, экскурсий. Чтобы не работать себе в убыток, туроператоры или владельцы судна вынуждены поднимать цену на тур. К тому же, существует проблема слабой информированности о наличии таких теплоходов. Для того, чтобы поднять спрос на такие туры, оживить рынок, необходимо донести преимущества данного вида отдыха. Ведь немногие понимают, что представляет собой круизный туристский продукт, и особенно сильна такая тенденция на казахстанском рынке.

Покупая путевку, отдыхающего начинает, прежде всего, беспокоить безопасность нахождения на воде. К спаду речного тура в СНГ привела трагедия, произошедшая в 2011 году с теплоходом «Булгария», который затонул в трех километрах от берега. Именно поэтому в последующие годы доверие к водной отрасли существенно снизилось. И не только на многодневные

туры, но и на туры выходного дня. Но для безопасности, прежде всего, нельзя использовать изношенные теплоходы, необходимо перед каждым отъездом проверять техническое состояние судна и иметь спасательные жилеты на каждого пассажира и круги [7].

Все попытки поднять водный туризм в Казахстане сейчас носят разовый и несистемный характер, а для реального решения проблем необходим комплексный подход и участие всех заинтересованных лиц, от власти до бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чудновский А.Д., Жукова М.А., Сенин В.С. Управление индустрией туризма. - М., 2006.
2. Бабкин А. В. Специальные виды туризма. М.: Советский спорт, 2008 [Электронный ресурс] // Информационный сайт Российской Федерации- URL: http://royallib.com/book/babkin_a/.html
3. Безрукова Н.Л. Круизный рынок: современное состояние и развитие: учеб. - метод. пособие. – М., 2005.
4. Государственная концепция развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года. - Астана, 2014.
5. Концепция развития туристской отрасли РК до 2020 г. - Астана, 2014.
6. Веткин В.А. Водные спортивные походы: как управлять уровнем их опасности. - М.: «Советский спорт», 2011.
7. Методические рекомендации по проведению водных путешествий. - М.: Центральный совет по туризму и экскурсиям. [Электронный ресурс] // Информационный сайт Российской Федерации. - URL: http://www.skitalets.ru/books/metod/vodn_put/
8. Журнал «Ветер странствий», № 31, Алматы, 2013.
9. Феликс Квадригин: на байдарке, [Электронный ресурс] // Информационный сайт Российской Федерации. - URL: <http://ktmz.boom.ru/library/kvadrigin/index.html>

УДК 379.85

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Коденцева М.А., Степанова М.В.

Индустрия туризма является одним из самых высокодоходных и быстро развивающихся сегментов международной торговли услугами [1].

Индустрия туризма представляет собой взаимосвязанный комплекс средств размещения, питания, транспортного обслуживания, турагенств и туроператорств, а также предприятий развлечения и отдыха [2].

Туристская индустрия оказывает положительное влияние на развитие экономики страны тем, что увеличивает приток иностранной валюты, увеличивает количество рабочих мест, позволяя развивать инфраструктуру страны в целом [1].

Именно поэтому в настоящее время в Казахстане туризм стал одной из самых важных не сырьевых отраслей экономики,

так как развитие индустрии туризма позволяет добиться ускорения темпов роста и модернизации экономики государства.

За последнее время состояние отрасли туризма в стране характеризуется постоянным ростом за счет того, что постоянно увеличивается объем внутреннего и въездного туризма, на сегодняшний день была создана система государственного регулирования туристской деятельности.

Республика Казахстан славится своим гостеприимством, культурой, историей, природными достопримечательностями [3].

Но одним из важнейших факторов для привлечения иностранных туристов для любой страны является уровень развития туристской инфраструктуры и инфраструктуры страны в целом.

К туристской инфраструктуре отно-

сятся предприятия, предоставляющие услуги по размещению и питанию туристов, транспортные сети, транспорт, связь, предприятия для отдыха и развлечения (кинотеатры, театры, музеи, аквапарки) и т.д. [2].

Если деятельность гостиничных предприятий и предприятий питания, в основном, направлена на гостей страны и туристов, которые не могут полноценно существовать и развиваться без туристов, то остальные предприятия могут использоваться гражданами страны, но присутствие туристов позволяет этим предприятиям расширять свою деятельность.

Для того, чтобы Казахстан стал международным центром туризма, его правительству необходимо разработать план и воплотить его в реальность по развитию и улучшению инфраструктуры страны [4].

В плане нужно обратить особое внимание: во-первых, на развитие дорожно-транспортной инфраструктуры, как для общего пользования, так и для пользования туристами; во-вторых, на создание и улучшение имеющихся туристских комплексов, зон отдыха, предприятий развлечения; в-третьих, на реставрацию и ремонт историко-культурных и исторических памятников, достопримечательностей, этнографических музеев и т.д.; в-четвертых, развитие сопутствующей инфраструктуры является также немаловажным фактором для развития туристской инфраструктуры [3].

Гостиничная индустрия включает в себя предоставление услуг по размещению туристов в средствах коллективного и индивидуального размещения: в гостиницах, отелях, хостелах и в других средствах размещения, на определенное время, за определенную плату.

Размещение является наиболее важным элементом в туризме. Поэтому на развитие гостиничных предприятий необходимо обратить особое внимание.

На данный момент гостиничная инфраструктура страны характеризуется неразвитостью и слабой материально-технической базой, несмотря на то, что сейчас в Казахстане насчитывается 1 654 предприятий размещения [5].

Наибольшее число средств размещения распространено в Восточно - Казахской, Акмолинской, Алматинской и

Карагандинской областях. И только несколько гостиниц могут похвастаться высоким уровнем предлагаемых услуг, которые соответствуют международным стандартам. Такие гостиницы находятся только в деловых центрах страны, в городах Астана и Алматы. Остальные же гостиницы далеки от данных стандартов.

У казахстанских предприятий размещения туристов имеется множество проблем, которые мешают развитию въездного туризма в каждом из регионов Казахстана.

В стране наблюдается рост количества гостиничных предприятий с высокой степенью износа, так как большинство гостиниц были построены очень давно, а ремонт производится редко или вовсе не производится; этот факт сразу бросается в глаза и формирует негативное впечатление у туристов о городе или даже стране [4].

Также многие гостиницы могут «похвастаться» низким уровнем комфортабельности номеров; это и наличие старой мебели, постельных принадлежностей, техническое оснащение номера: наличие кондиционера, телевизоров более новых моделей, телефона, Интернета, фена и т.д., состояние сантехники, наличие предметов личной гигиены, наличие горячей и холодной воды. Это наиболее острая проблема для туристов, ведь для них важно отдохнуть после дороги в комфортных условиях, за которые они платят достаточно большую сумму денег, но зачастую не получают того, чего хотелось бы.

Несоответствие качества предоставляемых услуг цене, которую выставляют владельцы мест размещения - это еще одна большая проблема, как для крупных, так и для мелких гостиничных предприятий. Цены в таких гостиницах сильно завышены и могут оказаться не по карману даже иностранным гостям страны. Возможно, такие проблемы возникают из-за отсутствия единой международной классификации средств размещения. Гостиницы добавляют на своих вывесках по одной или две «звездочки» для того, чтобы выглядеть более солидно на фоне своих конкурентов на рынке гостиничных услуг. А добавленное количество звезд, естественно, повышает и стоимость услуг.

Большинство крупных высококлас-

ных гостиниц и отелей тщательно подбирают персонал, проводят обучение, регулярные аттестации и т.д., чего нельзя сказать о более мелких гостиничных предприятиях. Многие должности занимают некомпетентные в данной сфере люди, начиная с управляющих, заканчивая горничными и охранниками. Некоторые руководители, в целях экономии средств на персонал, совмещают некоторые должности, например, администратор ресепшена может быть и в качестве официанта, охранника и т.д.; такие действия руководства приводят к снижению уровня производительности и качества труда своих подчиненных. Каждый сотрудник любой организации в сфере услуг оказывает влияние на развитие своего предприятия, ведь именно от него зависит репутация фирмы. Каждое действие, каждое слово, выражение лица формирует у гостей впечатление о гостинице, именно поэтому подбор, отбор и обучение персонала должно стоять на первом месте при формировании коллектива гостиничного предприятия [6].

Главными услугами в гостинице являются размещение и питание. Но во многих предприятиях размещения турист может не найти и элементарного кафе или даже столовой, не говоря уже о номерах - апартаментах.

Гостиница характеризуется не только наличием номера и пункта питания, но и наличием дополнительных услуг. Во многих гостиницах представлен очень узкий ассортимент дополнительных услуг. К дополнительным услугам в гостиницах могут относиться: бассейн, тренажерный зал, бильярдная, конференц-зал, банкетный зал, парикмахерские, салоны красоты, трансфер и многое другое. Для многих туристов наличие большого спектра услуг является важным при выборе гостиницы. Для туристов, путешествующих на собственном автомобиле, важным фактором при выборе гостиницы является наличие охраняемой парковки. Даже если туристу понравилась найденная в интернете гостиница, в ней комфортабельные номера, высококвалифицированный персонал и т.д., но, подъехав к гостинице и не найдя свободного парковочного места или парковки, ему придется искать другую гостиницу. Даже такая «ме-

лочь» может навсегда отбить желание у туриста посещать этот город или даже страну [7].

Для любого человека безопасность его жизни, здоровья и сохранность личных вещей всегда стоит, и будет стоять на первом месте. Заселяясь в гостиницу, хостел или кемпинг, турист должен ощущать себя в полной безопасности, но многие гостиницы игнорируют этот факт. Во многих гостиницах отсутствует система видеонаблюдения, пост охраны, могут быть нарушены меры пожарной безопасности (затхлый запах, загроможденный запасной выход, устаревшая проводка, может отсутствовать пожарная сигнализация, либо находиться в неисправном состоянии).

Одной из наиболее важных проблем, которая требует незамедлительного решения, является то, что предприниматели сферы гостеприимства, в основном, стремятся открыть большие гостиницы с дорогими услугами, предназначенные для деловых туристов. Но мало кто обращает внимание на то, что большую часть туристского потока составляет молодежь и бюджетные туристы, которые не могут оплатить номер в гостинице или отеле, и, возможно, именно по этой причине туристы предпочитают посетить другую страну, где они с легкостью могут найти себе ночлег [8].

Приехав в совершенно незнакомый город, туристу сложно ориентироваться на местности, даже при наличии современных карт и навигаторов, и найти нужную гостиницу бывает трудно, а добраться до нее еще сложнее, ведь не все гостиницы сосредоточены в центре города. Многие гостиничные центры находятся в труднодоступных районах, что может осложнить поиски.

Некоторые казахстанские гостиничные предприятия экономят на маркетинговых исследованиях и рекламе, даже в период развития высоких технологий прослеживается отсутствие сайта гостиницы, откуда туристы могли бы узнать всю информацию; также отсутствует электронная система бронирования, некоторые действуют «по старинке», т.е. записями в журнале. Это отпугивает туристов, так как турист должен быть уверен на 100% в том, что его номер будет забронирован, и в том, что он увидит в номере именно то, что ему описал

администратор гостиницы.

Сейчас жители зарубежных стран постепенно отвыкают от оплаты каких-либо услуг наличными деньгами, они привыкли расплачиваться платежными, кредитными картами, безналичным расчетом и т.д. Но приехав в отдельные города Казахстана, они могут быть удивлены тем, что в некоторых небольших гостиницах у них смогут принять только наличные деньги; это может причинить некоторые неудобства для туриста [7].

Некоторые проблемы находятся на стадии разрешения, но большую их часть еще предстоит решить.

С целью повышения качества обслуживания туристов, в Республике Казахстан необходимо ввести единую классификацию гостиничных предприятий, где будет четко прописано, как должна выглядеть гостиница, какие должны быть номера, их оснащение, количество дополнительных услуг, правила общения с клиентами и т.д. Руководителям необходимо пересмотреть свою ценовую политику так, чтобы это было и выгодно и им и туристам. На основании этих правил проводить регулярную проверку и аттестацию гостиниц, с целью выявления нарушений и их устранения. Важно, чтобы государство принимало в этом активное участие.

Для улучшения качества предоставляемых услуг, для повышения производительности труда, менеджерам по управлению персоналом необходимо обращать внимание на отбор и подбор персонала, на его постоянное развитие и обучение. Необходимо выявлять причины текучести кадров на своем предприятии и устранять их. Каждый сотрудник должен четко знать свои обязанности, и беспрекословно их выполнять [9].

Для повышения безопасности клиентов их собственности, а также персонала гостиницы нужно, во-первых, увеличить частоту проверок пожарными инспекторами на проверку пожарной безопасности, сделать обязательными наличие видеокamera и поста охраны не только в крупных, но и в мелких гостиницах. В мире набирают популярность электронные замки, внутриномерные электронные сейфы, почему бы казахстанским предпринимателям не

начать их устанавливать [10]?

Для того, чтобы все категории туристов смогли найти себе место ночлега, в стране необходимо увеличивать количество средств размещения менее дорогими услугами: хостелы, кемпинги, постоянные дворы и т.д. Государству нужно стимулировать предпринимателей на открытие таких предприятий, например, можно смягчить правила для выдачи кредитов таким бизнесменам и т.д. Нужно также обратить внимание на строительство гостиничных предприятий в сельской местности, ведь большинство достопримечательностей находится за пределами города. Тем более, за границей сельский туризм быстрыми темпами набирает обороты, люди стремятся быть ближе к природе [10].

Казахстанским отелям нужно обратить внимание на разработку маркетинговых программ: по поощрению постоянных гостей и постоянных партнеров, по маркетинговым исследованиям, по разработке рекламы гостиницы не только в стране, но и за ее пределами, по внедрению технологий в развитие гостиницы. В настоящее время в мировой гостиничной индустрии используются новейшие компьютерные технологии.

Такие технологии оказывают большое влияние на продвижение гостиничного продукта: создание своих сайтов в Интернете, прямая рассылка гостиничной информации по электронной почте, внедрение электронных справочников, буклетов, каталогов, глобальных систем бронирования номеров, таких, как, Amadeus, Galileo, Wordspan и т.д. Применение новых технологий позволит потенциальным клиентам узнать нужную информацию об отеле и выбрать тот гостиничный продукт, в котором он нуждается [8].

Решение данных проблем позволит увеличить поток иностранных туристов в Республику Казахстан, тем самым развивая сферу туризма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Накипова Г.Е. Современное состояние и развитие отечественного туризма в условиях мирового кризиса. Мировой туризм: основные тенденции в условиях экономической нестабильности // Мат.

- междунар. науч.-практ. конф. Караганда, 2009.
2. Индустрия туризма [Электронный ресурс] // Информационный сайт Российской Федерации. - URL: <http://www.russiatours.info/pg-id-102.html>
 3. Концепция развития туризма в Республике Казахстан. О развитии туризма как доходной отрасли экономики в Республике Казахстан. - Алматы, 2001.
 4. Александрова А. Ю. Международный туризм. – М., 2010.
 5. Количество мест размещения [Электронный ресурс] // Сайт по статистике Республики Казахстан. - URL: www.stat.gov.kz
 6. Смагулова К.С. Развитие индустрии туризма и ее влияние на экономику Казахстана. - Караганда, 2009.
 7. Гостиничная инфраструктура туризма [Электронный ресурс] // Украинский информационный сайт - URL: <http://vokrug-sveta.com.ua/infrastructura-turizma.html>
 8. Туристическая инфраструктура, сущность, характеристика [Электронный ресурс] // Информационный сайт Российской Федерации - URL: <http://5fan.info/bewqasjgeujgmerbew.html>
 9. Оценка привлекательности туризма Казахстана [Электронный ресурс] // Информационный сайт Республики Казахстан – URL : <http://articlekz.com/article/5602>
 10. Современное состояние и проблемы гостиничного хозяйства в Республике Казахстан [Электронный ресурс] // Информационный сайт Республики Казахстан - URL: <http://articlekz.com/article/5466>

УДК 379.85

ШҚО-ДА ТУРИЗМДІ ДАМУ ЖОЛДАРЫНЫҢ БАҒЫТТАРЫ

Сатиева А.М.

Туризм қазіргі таңда әлем экономикасына қарқынды үлес қосуда. Туризм әлемнің 150 еліне табыс әкелуде, соның ішінде 60 ел бірінші орында тұр. Оған себеп, туризмнің көптеп дамып келе жатқан түрлері. Қазақстанда туризмді дамыту бағдарламасына сәйкес көптеген іс-шаралар жоспарлануда.

Қазақстан Республикасы туристік индустриясының перспективалы бағыттарын дамыту жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған бағдарламасында маңызды жоспарлар атап көрсетілген. Солардың бірі тау шаңғысы туризмінің инфрақұрылымын жаңсау. Осыған орай Жамбыл облысында «Көксай», Оңтүстік Қазақстан облысында «Қасқасу» тау шаңғысы базасын салу жоспарланған.

Біздің облысымызда бағдарламада атап көрсетілмесе де, Риддер қаласында бой көтеретін «Анатау» тау - шаңғы кешенінің құрылысы жоспарлануда. Кешен алматылық Шымбұлақ пен ресейлік Шерегеш курорттары сынды миллиондаған туристерді қарсы алады деп жоспарланып отыр.

ШҚО-да туризмнің дамуына көптеген мүмкіндіктер бар. 2014 жылы шетелге демалушы туристер 7322 адамға азайып (37,8%), сондай-ақ аймаққа келіп демалушылар 162833 адамға (9,0 %) артқан. Бұл көрсеткіш ШҚО демалыс орындарындағы сервис қызметінің сапасының артып отырғанын көрсетеді. Жалпы ШҚО өзінің географиялық ерекшелігімен белгілі. Оған дәлел ретінде қарастырсақ ТМД бойынша ШҚО табиғатының байлығына, атап айтсақ жануарлар мен өсімдіктер әлемінің әр түрінің кездесуіне байланысты Кавказ бен Қиыр Шығыстың оңтүстік аймағынан кейін орын алады. Қазақстанда ШҚО географиялық жағдайынан алатын орны ерекше. Себебі, бұнда Еуразияның географиялық орталығы орналасқан. Шығыс Қазақстан облысының аумағын дамытудың 2011-2015 жылдарға арналған бағдарламасындағы деректерге сүйенсек, облыс аумағы су ресурстарына бай, жерінен 800 өзен ағып өтеді, олардың жалпы ұзындығы 10 мың км-ден артық. Басты күретамыры өзінің көп сулы салалары – Үлбі, Үбі, Қа-

рақаба, Қалжыр, Күршім, Нарын, Бұқтырма және басқа да таулы өзендері бар Ертіс өзені болып табылады. Облыста Зайсан, Марқакөл, Алакөл, Сасықкөл сияқты ірі көлдер бар. Мұнан бөлек көп ұсақ көлдер, су қоймалары бар, олардың ең ірісі Бұқтырма су қоймасы болып табылады. Өңір туристік мүмкіндіктері бойынша тартымды және перспективалы болып табылады. Облыс шегінде бірнеше рекреациялық аймақ бар: Бұқтырма жағалауы, Сиби́на көлі, Алакөл көлі, Катонқарағай, Глубокое ауданы, Риддер, Өскемен қаласының маңы.

Облыс аумағында қазіргі уақытта 108 туристік ұйым, 16 туризм инструкторы, 117 орналасу орны, 84 демалыс аймағы, 34 шипажай - сауықтыру объектісі, 14 ерекше қорғалатын табиғи аумақ тіркелген. Өңірде инновациялық инфрақұрылым құрылған және: технопарк және индустриялық аймақ Алтай-Саян экологиялық аймақтың бөлігі болып табылатын Қазақстан Алтайының аумағы ерекше көңілге лайық. Өзінің бірегей жер бедеріне және биологиялық әртүрлілігі арқасында, аталған өңір «WWF Living Planet» Халықаралық Ұйым анықтаған екі жүз (200) басым глобалды экологиялық аймақтарға кіреді.

Облыстың өңірлеріне тән 5 басты туризм түрлерін ерекше атап өтуге болады:

- экологиялық туризм (Катонқарағай, Күршім аудандарында және Риддер қаласында);
- мәдени – танымдық (Семей қ., Абай және Ұлан аудандары);
- емдеу - сауықтыру (Катонқарағай, Үржар аудандары);
- жағажай (Зырян, Ұлан, Күршім аудандарында);
- тау шаңғысы (Глубокое, Зырян аудандары және Риддер қ.);
- тар жұмыс істейді.

Туристік қызметтердің әлемдік нарықтарында облыстың тартымды туристік имиджін қалыптастыру және жылжыту мақсатында, жыл сайын ішкі туризм бойынша облыстық имиджді іс-шаралар өткізіледі, халықаралық туристік көрмелерге, жәрмеңкелерге, биржаларға қатыстырылады бірнеше тілде жарнама - ақпараттық өнімдер шығарылады, республикалық бұқаралық ақпарат құралдары және туроператор өкілдері үшін ақпараттық турлар

жүргізіледі.

Туристік кадрларды дайындау деңгейін арттыру мақсатында оқыту семинарлары, курстары өткізіледі. Шығыс Қазақстан облысында «Туризм» мамандығы бойынша 4 жоғары оқу орындары және 5 колледж «Туризм» және «Қонақ үй шаруашылығын және туристік кешендерді ұйымдастыру» мамандығы бойынша оқытады, сонымен қатар «Гидтер – экскурсия жетекшісі» мамандығы бойынша оқулар жүргізіледі.

Сондай – ақ туристерге қызмет көрсету және ауыл туризмін дамыту үшін қонақ үйлерді, кәдесый өнімдерін, азық-түлік сату арқылы жергілікті тұрғындарды тарту жұмыстары белсенді жүргізілуде.

Облыстың қолөнершілеріне және қолданбалы өнер шеберлеріне қолдау көрсету мақсатында демалыс базалары мен үйлерінде, қала саябақтары мен мұражайларында көрме-саудалар өткізіледі.

Туризмнің басым түрі, тұрақты дамудың факторы, экологиялық туризмді дамыту мақсатында, аса қорғалатын табиғат аумақтарында экологиялық бағыттар және соқпақтар, туристерді тарту мақсатында облыстың мәдени, тарихи, табиғи әлеуетін сақтауға және дамытуға мүмкіндік беретін трансшекаралық бағыттар әзірленіп бекітілген.

Жүргізілген талдау бірнеше проблемалық мәселелерді анықтады, олардың шешімі Шығыс Қазақстан облысында туризм индустриясын тұрақты дамыту – қойылған мақсатқа жетуге мүмкіндік береді:

- орналастыру объектілерінің, яғни қонақ үйлерінің, пансионаттардың, демалыс үйлері мен базаларының, сонымен қатар сауықтыру - курорт мекемелерінің материалдық базасы тозудың жоғары дәрежесімен сипатталады;
- бүгінгі күні туристер үшін туризм масштабтары, түрлері, орналасу орындарының сапасы және оларды ұсыну халықаралық стандарттарға сай келмейді;
- туристік объектілері жоқ жерлерді және бағыттардың соңында туристерді орналастыру жағдайының болмауы;
- құнды және тартымды экскурсия объектілеріне немесе әдемі жер бедерлеріне апаратын көлік жолдарының нашар болуы немесе жоқ болуы;

- шалғайдағы аудандарда бағыттың өтуін бақылау және шұғыл жағдайда жедел көмек көрсетуге арналған сенімді мобильді байланыс үшін қаражат пен мүмкіншіліктің болмауы;

- экскурсия объектілері жағдайының нашарлығы - қолайлы қарау алаңдарының, ақпарат қалқандарының, жабдықталған және қауіпсіз соқпақтардың, демалыс базаларының болмауы;

- Катонқарағай және Күршім аудандарындағы трансшекаралық бағыттардың даму проблемасы (шекара маңы зонасына рұқсатнама рәсімдеу тәртібінің ұзақтығы);

- рекреациялық зоналардың экологиялық жағдайы проблемасы (антропогенді жүктеме, жағажай зоналарының бұзылуы).

Туризмнің дамуына кедергі келтіретін негізгі проблемалардың бірі қызмет көрсететін салада мамандандырылған туризм кадрларының болмауы болып табылады. Бұл туризм индустриясы объектілеріндегі білікті мамандардың болмауы проблемасына ғана емес, сондай –ақ туризм саласы үшін кадрларды дайындау сапасына да қатысты.

Қызмет көрсететін саладағы төмен сапа, туризм индустриясы объектілерінде көрсетілетін қызметтердің төмен сапасына әкеледі. Сонымен қатар ауылды аудандардың жергілікті тұрғындары экономикалық пайда көрмейді және туризмнің дамуына қызығушылық білдірмейді.

Саланың даму жағдайын SWOT талдау:

Күшті жақтары

1. Облыстың тиімді экономикалық – географиялық жағдайы;

2. Жер бедерлерінің алуан түрлілігі, бірегей табиғи, мәдени және тарихи ескерткіштердің болуы;

3. Отандық және шет елдер инвесторларының қызығушылығы;

4. Туризмнің басым бағыттарын дамыту: экологиялық, емдеу-сауықтыру, мәдени-танымдық, жағажай, тау шаңғысы туризмі.

Әлсіз жақтары:

1. Туризмнің дамыған инфрақұрылымының болмауы, оның ішінде туристік объектілерге апаратын жолдардың жамандығы;

2. Білікті басқару және қызмет көр-

сететін қызметкерлердің болмауы;

3. Өңірдің туристік өнімінің кәсіби маркетингінің болмауы;

4. Туризмді қолдаудағы шектеулі қаржылық мүмкіншіліктер, өз қаражатының және инвестициялық ресурстардың тапшылығы;

5. Туристік бизнестегі төмен кәсіби деңгей, көрсетілетін туристік қызметтер бағасына қызмет көрсету сапасы және деңгейінің сәйкес келмеуі.

Мүмкіндіктер:

1. Туризмнің бәсекеге қабілетті инфрақұрылымын құру мүмкіндігі;

2. Қосымша жұмыс орындарын құру арқылы халықты жұмыспен қамтамасыз ету;

3. Кіру және ішкі туризм бойынша туристер ағымын, туристік қызметтердің көлемін, кірістердің өсуін, бюджетті көбейту.

4. Шебер - жоспар түрінде кең көлемді зерттеуді әзірлеу, облыстағы туризм кластерін құру және дамыту.

Қауіптер:

1. Саланың тоқырауы;

2. Қорғау шараларын қолданбаған жағдайда, қолданыстағы объектілері мен ресурстарды жоғалту қаупі;

3. Туристік және көліктік инфрақұрылымды дамытудың жетіспеушілігі;

4. Кадрлардың дайындығының, қайта даярлаудың және біліктілігін арттырудың нашар деңгейі және туризмнің ғылыми базасының болмауы;

5. Әлемдік нарыққа облыс имиджінің қозғалысының жетіспеушілігі, Шығыс Қазақстанның туристік әлеуеті туралы жарнамалық ақпарат көлемінің жеткілікті болмауы.

6. Туристік индустрияда ұсынылатын қызмет сапасының төмендігі.

7. Бұқаралық және балалар-жасөспірімдер туризмінің нашар дамуы.

ШҚО аймағында туризмнің алуан түрлерін дамытуға мүмкіндік бар. Облыста 3,8 млрд. теңгелік 44 жобаны жүзеге асыру қолға алынды. Бұл қаржы жоспарланған нысандарды көтеріп, сервистік қызметтің сапасын арттыруға жұмсалмақшы. Табиғи жағдайының ерекшелігіне қарай альпинизм, тау туризмі, ат туризмі, спорттық балық аулау, аңшылық, танымдық т.б. ту-

ризмнің түрлерін дамытуға болады. ЮНЕСКО бойынша әлемдегі 200 табиғи эталон аймақтарының бірі ретінде Алтай-Саян эко аймағы бөлінді. ШҚО-да туризмді дамытуға себеп оның керемет табиғаты. Атап айтсақ, аймақ табиғи қорықшаларға бай. Олар: «Алет», «Қаратал құмдары», «Құлжа», «Рахман қайнары», «Солдат панасы», «Тарбағатай», «Төменгі тұрғысын», «Ұржар». Обылыс мәдениет және тарих ескерткіштеріне де бай. Олар жай ғана ескерткіштер емес, әлемдік маңызы бар тарихи орындар. Атап өтсек, «Синегорск» шоқ самырсыны, «Тархан» геологиялық қиығы, «Зайсан қазаншұңқырында» динозавр қалдығының табылған жері, «Көккөл сарқырамасы», «Берел қорғаны», «Ашутас», «Қиын - Керіш», «Алаулы адырлар».

Облыста туристік саланы дамытуда көптеген іс-шараларда өткізілуде. Өскеменде Еуропадан келген туризм саласының мамандарымен халықаралық конференция өтіп, болашақта облысымызда туристік кешендерді дамытуға серіктес болмақ.

Облысымызға қызығушылық танытып келем деушілерге, Visiteast.kz сайты да ашылды. Отандастарымыз бен шетелдік қонақтар арнайы сайтқа кіріп, демалатын орындарын таңдау мүмкіндіктері бар.

Облысымызда туризмнің түрлерін дамытуға болатын орындар жеткілікті. Тек оның насихаттау, жүзеге асыруда атқарылып жатқан жұмыстар әлі аздық етеді. Мәселен, облысымызда танымдық – экскурсиялық туризмнің түрін дамытуға мәдени-тарихи ескерткіштеріміз көп. Атап өтсек, ерте заманнан қалған көне орындарға бай. Ұлан ауданында, Бозанбай ауылынан 15 км қашықтықта орналасқан Аблайкет – ғибадатханасы (1654 ж.), Абай ауданы Жидебайдағы Абай мұражайы және «Абай-Шәкәрім» мемориалды кешені, Шілікті қорымы (5–7 ғ.), «Қозы - Көрпеш – Баян Сұлу» (9-10 ғ.), «Мұхтар Әуезовтің мұражайы», «Берел қорғаны» (3-4 ғ.).

Қазіргі таңда бәсекелес заманда әр ел экономикасын дамытуда көптеген жаңашыл дүниелер ойлап табуға. Біз бар байлықтарымыз бен жетістіктерімізді дұрыс көрсете білуіміз қажет.

Облыста туризмнің түрлері көптеп дамуда. Бірақ, туристерді бар байлықтарымызбен аса қызықтыра алмай отырмыз.

ШҚО-да туризмді дамыту жолдарының бағыттары:

1. Жолды жақсарту;
2. Сапалы қызмет көрсету;
3. Жарнама түрлерін арттыру;
4. Көрмелердің санын арттыру;
5. Халықты өз өлкесін насихаттау мақсатында іс-шаралар өткізу;
6. Оқушылар мен студенттер арасында туризмге баулу іс-шараларын арттыру қажет.

Облыста дамытуға болатын туризмнің түрлері:

1. Тау туризмі оның ішінде: тау – шаңғысы, маунтинбайк, альпинизм;
2. Танымдық - экскурсиялық: мәдени-тарихи ескерткіштер;
3. Велотуризм;
4. Ат туризмі;
5. Су туризмі оның ішінде рафтинг;
6. Этнотуризм;
7. Жаяу туризм: треккинг;
8. Спелеотуризм;
9. Экологиялық туризм;
10. Емдік-сауықтыру туризмі;
11. Балалар туризмі;
12. Экстремальді туризм.

Қазіргі таңда осы туризмнің түрлерімен жұмыс жасап отырған туристік фирмалар мен демалыс орындары жетерліктей. Бірақ, әліде жақсарту түсу үшін, аудандарда демалыс орындары мен қонақ үйлер аз. Осыған қарамастан басқа елдерде «Гостевой дом» ұғымы кең таралуда. Ол дегеніміз аудан, ауылдардағы тұрғындар өз үйлерінен бөлме босатып, қонақтарды түнетуге және ақша табуға мүмкіндік бар.

Сонымен қатар, әрбір туристік фирма немесе демалыс орыны қызмет көрсету сапасын жақсартуда қызметшілерге бірдей униформа ойластырса, өз кәдесыйларын ойластырып тапса, тіпті басқа шет елден келушілерге Қазақстанның кәдесыйларын ойластыру.

Демалыс орындарында туристерді қызықтыру мақсатында әр - түрлі сапалы маршруттар құрау. Туристерге күндізгі және кешкі уақыттарда анимациялық бағдарламалар ұйымдастыру. Өнімнің бағасы сапасына сай болу.

Облыста туризмді дамыту іс-шараларын насихаттау жұмыстарын көптеп жүргізу арқылы, жастарды жаңашыл идеяларға

тарту аясында сайыстар өткізу.

Туризм елдің тұтас аудандарының экономикасына белсенді әсер етеді.

Туризм жеке және ұжымдық жетілдіру құралы ретінде жоспарлануы және тәжірибеде іске асырылуы тиіс демалыспен, бос уақытты өткізумен, спортпен, мәдениетпен және табиғатпен тікелей араласуға байланысты қызмет. Мұндай жағдайда, ол өз бетімен білім алудың, толеранттықты және халықтармен олардың әртүрлі мәдениеттерінің арқасындағы олардың өзгешеліктерін танып-білудің бірден бір факторы болып табылады.

Туризмнің жылдам және тұрақты өсуі, оның қоршаған ортаға, экономиканың барлық секторларымен қоғамның әл-ауқатына күшті әсерін назарға ала отырып, үкімет Қазақстанның ұзақ мерзімдік даму бағдарламасында туристік саланы басымдық ретінде белгіледі.

Осы тұжырымдама туризм саласында тұтас мемлекеттік саясатты қалыптастыруда, Қазақстанда қазіргі заманғы бәсекеге қабілетті туризм индустриясының құқықтық, ұйымдастырушылық және экономикалық негіздері қалыптастыруды көздейді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности. - М.: «Нолидж», 1996.
2. Браймер Р.А.. Основы управления в индустрии гостеприимства. - М.: «Аспект Пресс», 1995.
3. Маркетинг в турфирме. / Сост. Борисова Ю.Н. - М., РМАТ, 1996.
4. Экономика туризма. / Сост. Борисова Ю.Н. - М., РМАТ, 1996.
5. Шиповал Г.Ф. История туризма. – Минск: «Экспертиза», 1999.
6. Квартальнов В.А. Основы менеджмента туризма. - М.: РМАТ, 1996.
7. Квартальнов В.А. Менеджмент туризма. - М.: РМАТ, 1996.
8. Уокер Д. Введение в гостеприимство. - М.: ЮНИТИ, 1996.
9. Святославский А.В. Городская экскурсия. – М.: ЦПТК, 2001.
10. Биржаков М.Б. Введение в туризм. – СПб.: «Герда», 2000.
11. Чудновский А.Д. Гостиничный и туристский бизнес. - М.: КМДС, 1998.
12. Ердаuletов С.Р. География туризма. – Алматы, 2000.

УДК 336.1

**ЭКСПЕРТНЫЕ СИСТЕМЫ - НАПРАВЛЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО
ИСКУССТВЕННОМУ ИНТЕЛЛЕКТУ В СЛОЖНЫХ МЕТОДАХ
МОДЕЛИРОВАНИЯ**

Бирюков А.Н.

В сложных условиях моделирования, классические методы моделирования оказываются малоэффективными либо вовсе неприемлемыми.

Это связано с тем, что невозможно достаточно полно описать реальность с помощью небольшого числа параметров модели, либо расчет модели требует слишком много времени и вычислительных ресурсов, и, главное, не выполняются предпосылки применения этих методов, а значит, теряется возможность использования соответствующих статистических критериев оценки адекватности получаемых моделей.

Из-за описанных выше недостатков традиционных методов последние десять лет идет активное развитие аналитических систем нового типа. В их основе – технологии искусственного интеллекта, имитирующие природные процессы, такие как деятельность нейронов мозга или процесс естественного отбора.

Искусственный интеллект (ИИ) – это область научного знания, объединяющая большое число направлений, занимающихся исследованием принципов и закономерностей мыслительной деятельности человека и моделированием задач, которые традиционно относят к интеллектуальным [1].

В современном представлении искусственный интеллект (ИИ) определяют «как научное направление, целью которого является разработка аппаратно-программных средств, позволяющих пользователю-непрограммисту ставить и решать свои традиционно считающимися интеллектуальными задачи, общаясь с ЭВМ на ограниченном подмножестве естественного языка».

Этап зарождения экспертных систем (ЭС) в «недрах» систем ИИ – это переход от парадигмы эвристик к парадигме разработки способов представления неформализованных знаний специалиста-эксперта, приемов и неформальных правил, которыми он пользуется при принятии решений.

Экспертная система (ЭС) – это программа, либо комплекс программ, позволяющая предоставить в подходящей для вычислительной машины форме и систематизировать знания экспертов в некоторой прикладной области и, основываясь на этом представлении, решать прикладные задачи подобно эксперту по запросам пользователей [2].

ЭС относятся к системам, базирующимся на знаниях и включают в себя характерные для этих систем элементы :

- базу знаний (БЗ);
- механизм получения решения (механизм вывода);
- средства интерфейса общения с пользователем.

Суть организации экспертной системы можно описать с помощью структурной схемы, показанной на (рис. 1)

Разработанные к настоящему времени ЭС обычно решают прикладные задачи следующих классов:

- составление смыслового описания объектов по входным данным (например: интерпретация символов, сигналов);
- предсказание определенных нарушений (например: заболеваний по симптомам);
- планирование действий;
- мониторинг и др.

ЭС эффективно используются в самых различных областях человеческой деятельности: медицине, геологии, экономике и др. Это объясняется рядом причин:

1) появляется возможность решения ранее не доступных, плохо формализованных задач с привлечением нового, специально разработанного для этих целей математического аппарата (семантических сетей, фреймов, нечеткой логики, нейронных сетей);

2) ЭС ориентированы на их эксплуатацию широким кругом специалистов (конечных пользователей), общение системы, с которыми происходит в диалоговом ре-

жине с использованием понятной им техники рассуждений и терминологии конкретной предметной области;

3) применение ЭС позволяет резко повысить эффективность решений, принимаемых рядовыми пользователями, за счет аккумуляции знаний в ЭС, в том числе знаний экспертов высшей квалификации.

При создании искусственных интеллектуальных систем используется множе-

ство информационных технологий (ЭС, советующие системы, системы поддержки принятия решений, системы исполнения решений). Общей чертой этих технологий является использование в той или иной форме знаний человека. Если выделить среди них технологии, ориентированные на решение экономических задач, то полученный класс систем назван «экономическими советующими системами» (ЭСС).

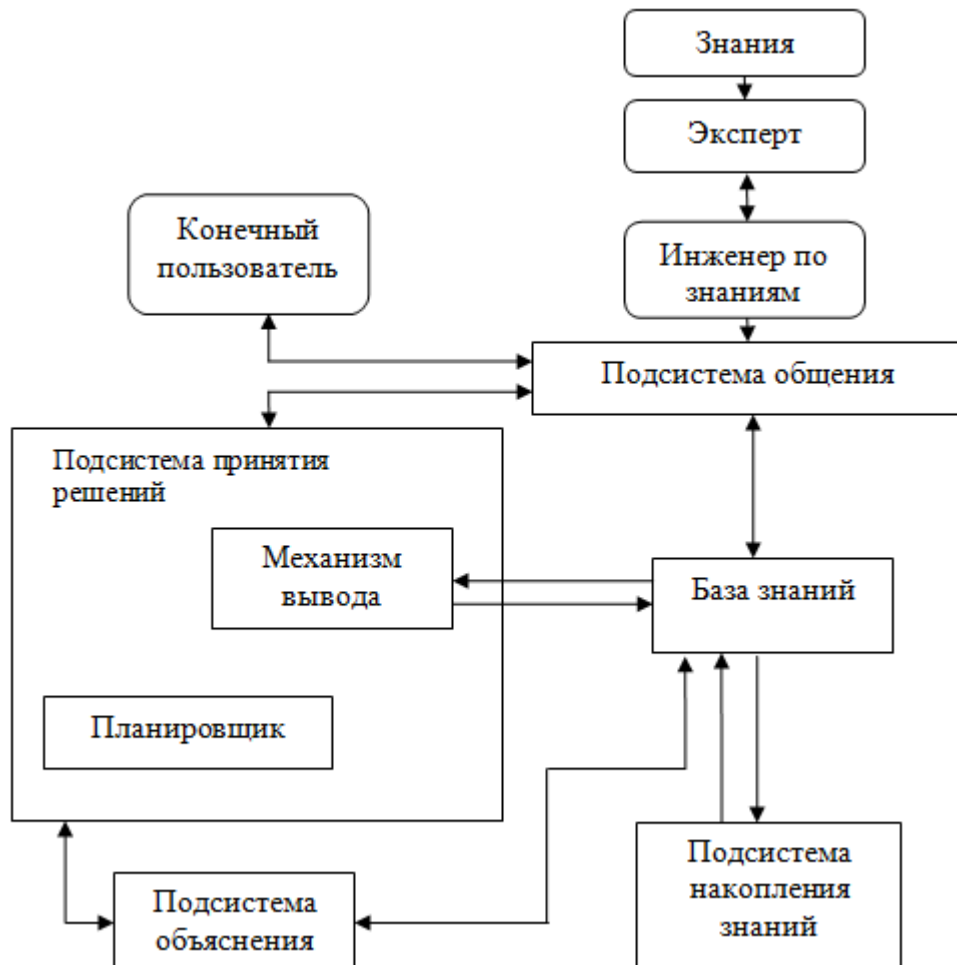


Рис. 1. Структура экспертной системы

Приведем определение ЭСС из научной литературы:

«Под ЭСС понимается любой программный продукт, отражающий экономические знания специалиста-профессионала, его навыки и опыт, используемые в процессе выдачи пользователю совета - решения».

В [6] разработана классификация ЭСС, в основу которой положен принцип

моделирования мыслительных процессов специалиста-эксперта и ЭСС разделены на два класса:

- 1) ЭСС, воспроизводящие осознанные мыслительные процессы человека;
- 2) ЭСС, воспроизводящие неосознанные мыслительные процессы человека.

Специалисты, принимающие решения в реальных системах управления в экономической области, обычно осуществля-

ют следующие мыслительные процедуры:

- делают выводы и разрабатывают управленческие решения на основе анализа полных, неполных и ненадежных знаний, т.е. в условиях неопределенности;
- объясняют и могут обосновать, почему они пришли к данному выводу (решению);
- пополняют свои знания, заново их систематизируют, обучаются на своем и чужом опыте;
- делают исключения из правил, используют противоречивую и неправдоподобную информацию;
- определяют уровень своей компетентности, т.е. определяют, могут ли они принимать решение в данном случае или нет.

В ЭС в настоящее время широко используются для представления и накопления знаний нейросетевые модели. Заметим, что есть три причины, способствующие быстрому развитию методов нейросетевого моделирования вообще и в области ЭСС, в частности:

1) В нейросетевых моделях реализуется параллельный способ вычислений, т.е. одновременно выполняется сразу несколько шагов по вычислительным операциям. Благодаря этому резко увеличивается скорость работы нейрокомпьютера (электронной структуры либо нейроэмулятора).

2) Нейросетевая модель не требует выполнения предпосылок классического регрессионного анализа, что особенно важно для исследуемых экономических систем, где эти предпосылки могут не выполняться.

3) Нейросетевые модели хотя и являются параметрическими, но не требуют предварительного угадывания вида (структуры) модели.

Использование нейронных сетей обеспечивает следующие полезные свойства модели:

1) Нелинейность – искусственные нейроны могут быть линейными и нелинейными. Нейронные сети, построенные из соединений нелинейных нейронов, сами являются нелинейными. Более того, эта нелинейность особого рода, так как она распределена по сети. Нелинейность является важным свойством, особенно если ме-

ханизм, отвечающий за формирование входного сигнала, тоже является нелинейным.

2) Отображение входной информации в выходную – одной из популярных парадигм обучения нейросетей является обучение с учителем. Это подразумевает изменение синаптических весов на основе набора маркированных учебных примеров. Каждый пример состоит из входного сигнала и соответствующего ему желаемого отклика. Из множества примеров случайным образом выбирается один, и нейронная сеть модифицирует синаптические веса для минимизации расхождений желаемого выходного сигнала и формируемого сетью согласно выбранного статистического критерия. Это обучение проводится до тех пор, пока изменения синаптических весов не станут незначительными.

3) Адаптивность – нейронные сети обладают способностью адаптировать свои синаптические веса и саму структуру модели к изменениям внешней среды. В частности, сети, обученные действовать в определенной среде могут быть легко перенесены для работы в условиях незначительных колебаний параметров среды. Более того, для работы в нестационарной среде могут быть созданы нейронные сети, изменяющие синаптические веса в реальном времени. При этом хотелось бы заметить, что адаптивность не всегда ведет к устойчивости, например, адаптивная система с параметрами, быстро изменяющимися во времени, может также быстро реагировать и на посторонние возбуждения, что вызовет потерю производительности. Для того, чтобы использовать все достоинства адаптивности, основные параметры системы должны быть достаточно стабильными, чтобы можно было не учитывать внешние помехи, и достаточно гибкими, чтобы обеспечить реакцию на существенные изменения среды.

Подчеркнем одну важную ограничительную особенность нейросетей, используемых в ЭСС для представления знаний: в отличие от других моделей воспроизводящих явно сформулированные экспертом детерминированные связи, нейросеть не способна объяснить свои результаты. Поэтому в инструментальных ЭС, где воз-

можно использование нескольких моделей представления знаний, нейросеть следует дополнить логической либо продукционной моделями.

Рассмотрим преимущества и недос-

татки различных моделей представления знаний в ЭСС.

Приведем короткие комментарии к таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика моделей представления знаний в ЭСС

Модели представления знаний в ЭС	Возможности, преимущества	Ограничения, недостатки	Степень исследования данных класса моделей
1	2	3	4
Логические модели	Ясная формальная семантика, возможность использования развитых механизмов логического вывода, основанных на математической логике.	Отсутствие механизмов для критической оценки знаний, выявления противоречий; отсутствие автоматического обнаружения закономерностей и их использования для предсказаний; отсутствие механизмов извлечения новых знаний. Источник знаний – эксперт, т.е. в исходной БД отсутствует механизм вывода – дедукция.	Высокая степень изученности
Фреймовые модели	Вложенность фреймов (принцип «Матрешки») описания наиболее существенных отношений между атрибутами объекта, возможность быстрого поиска вывода на основе принципа наследования; организация знаний с сохранением информации о структуре объекта.	Источник знаний – эксперт, ЭС представляет собой «пассивного ассистента (советчика)»; неспособность манипулирования знаниями, имитируя процесс логического вывода; отсутствие механизмов критической оценки знаний, полученных от эксперта и извлечения новых знаний; механизм вывода – дедукция.	Высокая степень изученности
Семантические сети	Наглядность (семантическая визуализация информации); богатство средств отображения различных отношений между базовыми понятиями; возможность создания правил БЗ	Источник знаний – эксперт, т.е. исходная БЗ отсутствует; метод вывода – дедукция.	Высокая степень изученности
Продукционные модели	Возможность воспроизведения образа, стиля мышления человека; модульность; совместимость с	Механизм вывода – дедукция; источник знаний – эксперт; ограничения те же, что и для	Высокая степень изученности

	<p>другими формами представления знаний; естественный параллелизм, заложенный в системах продукций, что удобно для реализации на ЭВМ новых архитектур, например на нейрокомпьютерах.</p>	<p>первых трех моделей; отсутствие оценки адекватности модели представления знаний.</p>	
<p>Нейросетевые модели</p>	<p>Возможность извлечения новых знаний о закономерностях объекта, процесса, ситуации из данных; компактная форма представления знаний; возможность манипулирования со знаниями в количественной форме (например, нахождение оптимальных управляющих воздействий); возможность решения широкого спектра задач (аппроксимации, кластеризации, оптимизации, прогноза); способность работать с учетом триады «НЕ-факторов»; метод вывода – индукция, т.е. от отдельных фактов к общим закономерностям; нейросетевая БЗ способна обнаруживать противоречия в БЗ, предсказывать новые факты, оценивать свою адекватность. Замечательной особенностью НСМ (аппроксимаций системной функции на основе конечного набора наблюдений) являются их внутренне регуляризирующие свойства, позволяющие получить малые ошибки обобщения. Полезность этих свойств проявляется в ситуациях, когда данные о системе содержат внутреннюю избыточность, т.е. данных много. Это позволяет представить совокупность данных моделью, содержащей меньшее число параметров, чем имеется данных. Таким образом,</p>	<p>Нейросеть не объясняет свои результаты и потому требует надстройки в виде других моделей при создании ЭСС; для качественного обучения и тестирования сети требуется достаточно представительная база данных, размерность N которой зависит от размерности n вектора объясняющих переменных X; отсутствует теоретический аппарат оценки адекватности нейросетевой модели, аналогичный, например, аппарату для регрессионных моделей, полученных с помощью МНК (для нейросетей обоснование адекватности в принципе возможно, но требует каждый раз дополнительных исследований. Невозможно ввести какую-либо априорную информацию (знания эксперта) для ускорения процесса обучения нейросети: необходимо заново строить нейросеть с учетом априорной информации, заново выбирать систему настроенных параметров и обучать нейросеть.</p>	<p>Недостаточная изученность, в частности, не исследованы в достаточной мере вопросы устойчивости нейросетевой модели по Адамару, способности регуляризации с помощью различных подходов (теории регуляризации А.Н. Тихонова, байесовского подхода); обеспечения состоятельности задачи регуляризации сети; оптимизации выбора парадигмы и архитектуры сети; всесторонней оценки адекватности нейросетевой модели в условия проявления триады «НЕ-факторов» и др.</p>

	НСМ сжимает экспериментальную информацию, ослабляя шумовые компоненты и подчеркивая гладкие компоненты.		
Модели нечеткой логики	Нечеткая логика использует понятия повседневной речи для определения поведения системы и дает возможность построения робастных, отказоустойчивых систем; позволяет учитывать большое число параметров, подлежащих анализу (оценке), большое число управляющих воздействий, сильные возмущения и нелинейности, факторы триады «НЕ», использование технических знаний типа «know-how».	Сохраняется остаточная неопределенность в формализации нечеткой модели при конструировании функций принадлежности и выборе термов лингвистических переменных; нечеткая модель не способна к обучению для определения параметров функции принадлежности на основе известной информации.	Загрубление данных в БД за счет их нечеткого представления повышает устойчивость нейронечеткой модели к случайной вариации входных данных, но насколько – этот вопрос не изучен, особенно для больших организационных экономических систем.

Логические модели. Данный класс моделей основан на исчислении предикатов и имеет дело с высказываниями (утверждениями), которые могут быть истинными или ложными с использованием опе-

рации булевой алгебры (дизъюнкцию \vee , конъюнкцию \wedge , отрицания \neg , импликации \rightarrow и др.). Можно в БЗ составлять сложные утверждения. Например,

$$\neg P(x) \wedge [Q(g(y)) \vee R(x, y)], \quad (1)$$

где P, Q, R – предикаты; $g(\bullet)$ – некоторая логическая функция, например импликация; x, y – предметные переменные (объекты).

Истинность этой формулы определяется конкретными значениями переменных (x, y); как переменные, так и значения функции могут принимать только два значения: 1 и 0.

Фреймовые модели. Данный тип

моделей был впервые предложен в 1974 г. профессором Массачусетского технологического института (США) Марвином Мински [5].

Под фреймом (frame – рама, основа, каркас) понимается некоторое минимальное описание объекта, т.е. набор таких его признаков (атрибутов), без любого из которых описать этот объект невозможно. Пример фрейма:

$$\langle Z, (Y_1, T_1, A_1) \rangle, \dots, \langle (Y_n, T_n, A_n) \rangle, \quad (2)$$

где Z – имя фрейма; Y_i – имя слота; T_i – значение слота; A_i – имя присоединенной процедуры.

Основу фрейма составляют слоты – это некоторые незаполненные структурные

элементы фрейма. При заполнении слота данный фрейм ставится в соответствие рассматриваемой ситуации, объекту, явлению. Фрейм с пустыми слотами называется фреймом-прототипом, а с заполненными

слотами – фреймом-примером (или фреймом-экземпляром).

Семантические сети. Это графическая модель в виде графа, вершинам (узлам) которых соответствуют некоторые понятия (объекты, события, процессы), а связям (дугам) графа – отношения между этими понятиями. Связи могут быть разнообразными: временные, пространственные соотношения, причинно-следственные связи и др.

Продукционные модели. Термин «продукция» (production – действие) введен

в 1943 г. американским математиком Э. Потсом. Наряду с фреймами, продукции являются сегодня наиболее популярными формами представления знаний. Знания представляются в виде предложений (продукционных правил): «Если А, то В», где А, В – некоторые высказывания. Данное правило дедуктивного вывода в логике называется «Modus ponens». Пример: «Если температура человека высокая, то необходимо обратиться к врачу».

В общем случае под продукционным правилом понимается выражение вида:

$$\langle (i); Q; P; A \Rightarrow B; N \rangle. \quad (3)$$

Здесь i – имя продукции (ее порядковый номер или название); Q – сфера применения продукции; P – условие применимости продукции (предикат); $A \Rightarrow B$ – «ядро продукции» (A – условие, B – действие); \Rightarrow – знак секвенции, которая часто совпадает с логической импликацией; N – постусловие продукции, определяющее, что нужно предпринять после наступления действия B .

На практике для того, чтобы описать достаточно сложные объекты (процессы, явления) используются не одна продукция, а множество (система) продукций, при работе с которыми неизбежно возникают вопросы полноты, непротиворечивости, расширения системы полученных знаний. Совокупность указанных продукций (правил) порождает структуру рассуждений типа «дерево», в котором начальная (корневая) вершина соответствует исходному высказыванию, а конечные (терминальные) вершины («листья») – результатам рассуждений, в каждом из которых должна быть истинной некоторая группа высказываний, соответствующим промежуточным вершинам дерева, находящимся на пути от корневой к данной терминальной вершине. Поиск такого пути может выполняться с помощью различных алгоритмов, называемых *механизмом логического вывода*.

Возможности эффективной работы со знаниями, представленными в виде продукционных моделей, заложены в языках искусственного интеллекта ЛИСП и ПРОЛОГ [3], специально разработанных

для обработки символьной информации и автоматизации логических рассуждений.

Модели нечеткой логики. Первой работой, заложившей основы *нечеткой логики*, т.е. нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений в условиях неопределенности была опубликована в 1964 г. статья Лотфи Заде [4]. Затем последовал ряд работ того же автора. Суть данного подхода заключается в следующем:

- в нем используются так называемые лингвистические переменные, значениями которой являются термы (символы) (слова, фразы, предложения), выраженные на естественном языке;

- простые отношения между переменными описываются с помощью нечетких высказываний;

- сложные отношения описываются нечеткими алгоритмами, оперирующими специальными операциями над нечеткими множествами (эквивалентности, включения, объединения, пересечения, дополнения, алгебраической суммы и произведения, концентрации, растяжения и т.д.). Нечеткий алгоритм – это упорядоченное множество нечетких правил, в формулировке которых содержатся нечеткие указания (термы).

Предложенные Л. Заде идеи, в силу своей нацеленности на моделирование процессов принятия решений в условиях неопределенности, нашли много сторонников и получили широкое распространение в качестве инструмента для построения ре-

альных систем ИИ.

Технология с использованием нечеткой логики – это технология, которая обеспечивает разработку систем с помощью интуиции и инженерных знаний (know-how). Нечеткая логика использует понятия повседневной речи для определения поведения системы. Она дает возможность построения робастных, отказоустойчивых систем.

Завершая комментарии к таблице 1, отметим, что в ЭСС возможна комбинация различных типов моделей представления знаний. При этом должен порождаться синергетический эффект (эмерджентность) в форме усиления достоинств основной (базовой) модели и ослабления ее негативных свойств и ограничений. Так, например, при комбинации нечетких и нейросетевых моделей представления знаний в ЭСС нечеткие системы логического вывода позволяют дать понятную интерпретацию выполняемых действий, но не способны обучаться, т.е. производить автоматическую настройку параметров функций принадлежности на основе известной информации. В противоположность им нейронные сети могут настраивать свои параметры (весовые коэффициенты), но реализуемые ими функции не поддаются понятной интерпретации. Самым эффективным способом гибридизации нечеткой логики и искусственных нейронных сетей являются нейро-нечеткие системы (более точно – «нейро-подобные системы логического вывода»), которые с одной стороны, могут рассматриваться как нечеткие системы логического вывода (а значит, понятно интерпретировать получаемые результаты), а с другой – как искусственные нейронные сети, состоящими из нейронов специального вида (следовательно, могут обучаться).

Предложенные Л. Заде идеи, в силу своей нацеленности на моделирование процессов принятия решений в условиях неопределенности, нашли много сторонников и получили широкое распространение в качестве инструмента для построения реальных систем искусственного интеллекта (ИИ).

Так в [7] на вопрос «Что такое нечеткая логика?» дается обобщенный ответ: «Это технология, которая обеспечивает

разработку систем с помощью интуиции и инженерных знаний (know-how). Нечеткая логика использует понятия повседневной речи для определения поведения системы. Она дает возможность построения робастных, отказоустойчивых систем».

Некоторые примеры использования интеллектуальных ЭСС в зарубежных налоговых системах

В работе российского ученого Дмитрия Георгиевича Черника описывается ЭС, используемая в Налоговом управлении Канады по налогу на прибыль предприятий и НДС для проверки. Для разработки экспертных правил отбора в Канаде была создана группа из 30 наиболее квалифицированных налоговых инспекторов. Эти инспекторы рассказали специалистам по искусственному интеллекту (ИИ), почему те или иные декларации кажутся им подозрительными, на что нужно будет обратить первоочередное внимание при проверке, и каких сумм дополнительных начислений следует ждать. Все эти правила программисты ввели в систему компьютеризованного отбора налогоплательщиков для выездных налоговых проверок. При этом в качестве источников данных использовались: данные налоговых деклараций, данные уже проведенных выездных проверок, данные о структуре получаемых доходов в той местности, где проживает налогоплательщик. Эта ЭС дает возможность в автоматизированном режиме просматривать налоговые декларации и классифицировать их по двум классам: класс 1 – «стоит проводить выездную проверку»; класс 2 – «не стоит проводить проверку». В классе 1 оценивается также величина ожидаемых доначислений.

В Федеральном налоговом управлении США используется следующая комбинированная (гибридная) модель отбора налогоплательщиков для выездных налоговых проверок [тот же автор Черник]. Строится специальный массив данных по результатам особо тщательных проверок физических лиц и предприятий малого и среднего бизнеса, проводимых в рамках программы «Измерение законопослушности налогоплательщиков». Отобранные случайным образом налоговые декларации

классифицируются по основному источнику доходов. Дискриминационная функция – размер дохода (либо валовой доход фирмы). При этом метки классов известны по результатам уже проведенных проверок. Затем с помощью статистических методов оценивается вероятность того, что документальная проверка подателя данной декларации из данного класса приведет к доначислениям. При этом статистическая модель связывает основной моделируемый показатель с показателями, которые налогоплательщик указывает в декларации. Указанная модель строится так. Берется

выборка деклараций для данного класса, по которым из прошлых проверок уже известны результаты доначислений и все эти декларации разбиваются на два подкласса: 1 – «стоило проверять»; 2 – «не стоило проверять» (0 или 1).

Принадлежность декларации к одной из этих двух категорий – это и есть моделируемая переменная Y .

Простейшая ЭС, в которой учитывается фактор неопределенности, строится следующим образом. Для получения простой регрессии:

$$Y = j(x_1, x_2, \dots, x_j, \dots, x_n) \quad (4)$$

применяется деструктивный вариант многошагового МНК, т.е. вначале в (4) включается большое число факторов порядка (150), затем их число сокращается на порядок и более, т.е. в работе оставляются только те факторы, вклад которых в объяс-

нение моделируемой переменной наиболее значителен. Таким образом, модель представления знаний в ЭС – это линейное либо нелинейное уравнение регрессии (4), дополненное следующим продукционным правилом:

$$\text{«Если } X \in [y_a; y_b], \text{ то } Y = 1, \text{ и } Y = 0 \text{ в противном случае»} \quad (5)$$

Интервал необходимого значения $[y_a; y_b]$ задается экспертом.

В указанном уравнении регрессии обычно используются не абсолютные значения указанных в декларации факторов $\{x_j\}$, а безразмерные комплексы, образованные из этих факторов.

После получения модели (4) эта формула простой регрессии применяется ко всем отобраным декларациям из данного класса и отобранные для выездной проверки декларации передаются для цензурирования особо квалифицированному налоговому инспектору (в США он называется «классификатор»). Классификатор просматривает все отобранные декларации и по каждой дает свое заключение: стоит ли ее проверять, или нет и, если стоит, то на каких вопросах должна сосредоточиться проверка. Примерно половина выездных проверок в США по налогам на доходы физических лиц и корпораций организуется с использованием указанной ЭС отбора.

Налоговые службы многих стран по исследованиям Д.Г.Черника обрабатывают

налоговые декларации с помощью статистических методов, например регрессионного и дискриминантного анализа, как в приведенном выше примере Федерального налогового управления США, и по результатам такого анализа строят формулы, на основе которых по данным новых налоговых деклараций можно делать заключения: сулит ли проверка данного налогоплательщика большие доначисления или нет. Документальной проверке налогоплательщиков, отобранных таким образом, уделяется затем первоочередное внимание.

Формулировка решаемой проблемы

Несмотря на интенсивное развитие теории и практики нейросетевого моделирования в последние годы применительно к сложным условиям моделирования экономических систем (трудная формализация процессов и взаимосвязей в системе, сильная зашумленность данных (сознательное искажение налоговой базы) при неизвестных законах распределения шумов), многие проблемные вопросы нейромоделирования указанных систем оказались либо

слабо исследованными, либо вовсе не изученными:

1) К примеру, в бюджетной системе любого уровня проблемным вопросом является недостаточный объем собственных финансовых средств для обеспечения проектов, ориентированных на конечный результат и в более широком смысле для функционирования бюджетной системы, т.е. предоставления своевременного и качественного набора бюджетных услуг бюджетополучателям, обеспечивающим сохранение финансовой и социальной стабильности и развитие территорий. Многие регионы поэтому являются датируемыми. При распределении трансфертов и субвенций отчетная документация на региональном и муниципальном уровнях искажается в сторону увеличения дефицита бюджета. Планирование бюджета в ряде случаев по-прежнему осуществляется по принципу «от достигнутого». Поэтому актуальным является решение задач прогнозирования наполнения бюджетов, в частности, муниципальных, с учетом риска выхода за доверительные интервалы прогноза на основе гибридных нейросетевых моделей.

2) Отсутствуют компьютерные методики многокритериального ранжирования бюджетных учреждений и организаций – бюджетополучателей, которые бы позволяли объективно оценивать конечные результаты их деятельности в текущий момент времени и в прогнозный период. Такие методики позволили бы распределять трансферты более справедливо и эффективно в аспекте государственного управления и, главное, определять рациональные направления развития бюджетных организаций.

3) Современная деятельность налогоплательщиков характеризуется неопределенностью внешней и внутренней среды. Результатом этих тенденций является разброс выходных параметров экономической деятельности организаций, что во многих случаях предопределяет высокий риск не результативности налоговых проверок. Задачи налогового контроля носят творческий характер, требуют применения обширных знаний, большого опыта и развитой интуиции специалиста. Поэтому переход к математической формализации этапов принятия решений, необходимость ко-

торого диктуется сложность задач, наталкивается на ряд трудностей, связанных с проблемой моделирования плохо формализуемых систем.

Применяемые в настоящее время в ФНС РФ информационные технологии по операциям камеральных проверок, отбора налогоплательщиков для выездных проверок сводятся в основном к автоматизации мониторинга декларируемых отчетных данных, их анализу на логическую непротиворечивость в запросном режиме, когда каждый субъект налогообложения анализируется поочередно.

Главный недостаток существующих методик налогового контроля состоит в следующем: вся технология планирования налоговых проверок носит субъективный характер.

Кроме того, усложнение, диверсификация деятельности налогоплательщика, увеличения многообразия юридических аспектов совершаемых сделок между налогоплательщиками, повышение рисковости деятельности налогоплательщика, повышение стохастичности международной конкурентной среды, увеличивает налоговую неопределенность.

В таких условиях необходимы новые компьютерные технологии отбора налогоплательщиков.

Учитывая изложенное, можно отметить, что уровень разработки теоретико-методологических основ нейросетевого моделирования в интеллектуальных ЭСС для экономических систем не соответствует запросам практики, обусловленным происходящим процессом реформирования бюджетной и налоговой систем РФ.

Модернизация бюджетно-налоговой системы России и появление новых финансовых и налоговых инструментов ставят новые задачи, требующие оригинальных решений и быстрого применения на практике.

Решение этой проблемы ориентировано на решение алгоритмически сложных задач (а в некоторых случаях и просто недоступных задач для других подходов), а также на научно обоснованную аккумуляцию знаний об объекте, т.е. призвана поддерживать уже имеющуюся систему экономических моделей объекта исследования

и пополнять ее недостающими моделями и задачами. В прикладном экономическом аспекте поставленная проблема ориентирована на повышение эффективности государственного управления в области бюджетно-налоговых систем всех уровней.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бирюков А.Н. Теоретические основы разработки нейросетевых моделей в системе налогового администрирования. – Уфа: Академия наук РБ, Издательство «Гилем», 2011. – 380 с.
2. Бирюков А.Н. Байесовская регуляризация нейросетевых моделей ранжирования и кластеризации экономических объектов. – Уфа: Академия наук РБ, Издательство «Гилем», 2011. – 292 с.
3. Васильев Ф.П. Методы решения экстремальных задач. – М.: «Наука», 1981. – 400 с.
4. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. – М.: «Мир», 1976. – 164 с.
5. Минский М. Фреймы для представления знаний. – М.: «Мир», 1979.
6. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Советующие информационные системы в экономике: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 487 с.
7. Zimmermann H.-J. Fuzzy Set Theory and its Applications. 3rd ed. - Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.- 1996. - 315p.

УДК 536.75

ЭНТРОПИЯ, ЫҚТИМАЛДЫҚ ЖӘНЕ ИНФОРМАЦИЯ

Ахметова Д.К.

Физика заңдарының, заңдылықтарының түбірінде аса маңызды физикалық шамалардың сақталу заңдары жатады. Энтродия қазіргі ғылымдағы ең іргелі, әрі универсал ұғым. Ол реал процестерде сақталмайды не өседі, не кемиді. Физикалық әлемнің даму бағытын термодинамиканың 2-ші заңы анықтайды - оқшау жүйеде уақытқа сәйкес энтропия ылғи өсіп отырады. Тұйық жүйелерде энтропияның өсу себебі осы уақытқа дейін түсініксіз болып келді. Мұны, табиғаты тәуелсіз, барлық физикалық құбылыстарға тән әмбебап ұғымдарды қолданып жалпы табиғат заңдылықтарын тағайындайтын, бей сызық физика біраз айқындады. Жылу қозғалтқыштарының жұмыс істеу принциптерін зерттеулер, кезкелген жүйедегі табиғи нақты процестер, оның энергиясының жоғалуымен, шашырауымен қабаттаса жүретінін айқындады. Осының нәтижесінде, тұйық жүйеде энтропия артуы, бір энергия түрінің, оның басқа түрлеріне ауысуын сипаттайды және осы айналу қабілеттілігіне сәйкес белгілі дәрежені иеленеді.

Физика мен химияда, бұл тұрғыдан қарағанда, энергияның басқа көп түрлеріне айналу мүмкіндігі мол, механикалық және

электромагниттік энергиялар ең жоғарғы сатылы энергиялардың қатарына жатады. Ал, айналуы Карно принципін шектелетін жылу энергиясы ең төменгі сатыны иеленсе, аралық орынды, жылулық құбылыстармен қабаттаса жүретіндігінен байланысты, химиялық энергия алады. Сондықтан, энтропия ұғымы да ашық күрделі жүйелердің маңызды сипаттамасының бірі және ол:

- а) статистикалық бейнелеудегі анықталмағаны өлшемі;
- в) ашық жүйелердегі тепе - теңсіз күйлердің реттілігінің салыстырмалы өлшемі;
- с) тірі және өлі табиғаттағы әр түрліліктің өлшемі [1].

Физик Э. Шредингер энтропияның өзін емес, оған тең теріс шаманы пайдалануды ұсынды. Информациалық теорияның негізін қалаушылардың бірі Л. Бриллюэн теріс энтропияны негэнтропия ($H = -S$) деп атады. Негэнтропия энергияны сапалық тұрғыда сипаттайды, ал Карно принципі энергияның құнсыздануын, құл дилануын білдіреді. Механикалық жұмыс жасауға қабілетті барлық жүйелер (мысалы, биіктегі дене, созылған резина, сығылған газ, зарядталған батарея және т.б.) негэнтропия көздері және олар жү-

мыс жасай отырып, өздерінің энергия қорын жоғалтады [2].

Статистикалық физика мен информациялық теориялардың даму барысында энтропияның анықтамасына елеулі өзгерістер

енгізілді. Алғаш рет ол термодинамикада энергияның қайтымсыз шашырауының өлшемі ретінде енгізілген еді және толық дифференциал түрінде былай анықталды:

$$dS = dQ/T, \quad (1)$$

мұнда dQ - жүйенің алған жылу мөлшері, T - абсолют температура.

(1) өрнек, энтропияның физикалық мағынасын толық аша алмайды, ол тек аддитивтікі тұрақтыға дейін дәл анықталған. Температура, жүйеге жылу әкелу немесе әкету процестерінде жүзеге аспайтын, термодинамикалық тепе-теңдіктегі денелер жүйесінің ішкі күйін сипаттайтын болғандықтан, термодинамикалық энтропияны (1) тікелей өлшейтін құралдар, энтропо-

метрлер, жоқ. Физик З. Жанабаевтың пайымдауынша, энтропияның термодинамикалық анықтамасы (1), тепе-тең сіз құбылыстардың әр түріне тән ерекшелігін ескермейді [3].

Энтропияның физикалық мәнін толық ашатын және соған сәйкес формуласын ұсынғандар Больцман мен Планк. Газдың тығыздығын оның молекулаларының потенциалдық энергиясымен байланыстыратын қатынас Больцман теңдеуі деп аталады [4]:

$$\frac{dn}{n} = d(\ln n) = -\frac{dU}{kT}, \quad n = n_0 \exp\left(\frac{U}{kT}\right) \quad (2)$$

Мұнда, газдың тығыздығын, белгілі бір энергетикалық U күйдегі молекуланы табу ықтималдығымен алмастыру мынаны береді: $P \sim e^{-U/kT}$ немесе $k \ln P = -U/T, \quad k \ln 1/P = U/T$. Бұл

жерде $1/P = W$ - термодинамикалық тепе-тең күйдегі тең ықтималды микрокүйлер саны. Осыдан, термодинамикалық энтропияның физикалық энтропиямен сәйкестігін көрсететін формула алынады:

$$k \ln W = -U/T, \quad S = k \ln W \quad (3)$$

Бұл формула энтропияны ықтималдықпен, яғни, бейберекеттікпен байланыстырады. Оның сол жағында, кезкелген жүйе күйінің өздігінен өзгеруін сипаттайтын термодинамиканың екінші бастамасының негізгі ұғымы, ал оң жағында – қоршаған ортадағы энергия шашырауының, оның қоршаған ортадағы құнсыздануының өлшемі болып табылатын, бейберекеттікпен байланысқан шама тұр. Олай болса, микрокүйлердің мағынасы, жүйенің макроскопиялық сипаттамаларын өзгертпей, ондағы қайта құрылуларды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін тәсілдер саны.

Мысалы, жеке атом, қайсыбір жолмен, энергетикалық қозған күйге ауысты. Бұл кезде атомда қозудың таралуы бір ғана

жолмен жүзеге асады, яғни, $W = 1$. Ал, бірдің логарифмі нөлге тең, демек, $S = 0$, себебі, таралмайтын энергияның белгілі бір нүктедегі шоғыры нөлдік энтропияға ие. Егер қозу жүз атомнан тұратын жүйеге берілсе, онда оның таралуы жүз тәсілмен жүзеге асады, яғни,

$$W = 100, \quad \ln 100 = 4,61.$$

Осыдан $S = 4,61k$. Сонда, жүйенің энтропиясы өсті, оның бейберекеттігі артты, себебі, қозған атомның қай жерде екенін дәл көрсету мүмкін емес. Егер жүйе өзара әсерлесе алатын екі бөліктен тұрса, оларда жылулық тепе-теңдік орнағанда энтропия максимумға жетеді. Бұл күй, мик-

роқүйлердің ең көп тәсілімен жүзеге асады және тәсілдер саны көбейген сайын, оның ықтималдығы артады.

(3) формуладан, егер температура “джоульмен” өлшенсе, $k = 1$, яғни, энтропия S өлшемсіз шама болады. Олай бол-

$$S = \ln \frac{1}{P} = - \ln P \quad (4)$$

Статистикалық физикада энтропия ұғымы ашық күрделі жүйелердің маңызды сипаттамасының бірі болып табылады және

$$S = \ln \Delta\Gamma, \quad \Delta\Gamma = \Delta p \cdot \Delta q / h^i, \quad (5)$$

мұнда $\Delta p \cdot \Delta q$ – фазалық (кезеңдік) көлем, h – Планк тұрақтысы, i – еркіндік дәрежелер саны. Классикалық физикада h жоқ және кезкелген тұрақты фазалық көлемді өлшем сіздендіру энтропияның бір

$$S(\Delta\Gamma) = S(\Delta\Gamma_1 \cdot \Delta\Gamma_2) = S_1(\Delta\Gamma_1) + S_2(\Delta\Gamma_2). \quad (6)$$

$\Delta\Gamma$ газдың температурасы, қысымы және көлемімен анықталады.

Энтропия түсінігі кездейсоқ уақиғалардың ықтималдықтарының таралуына байланысты. Энергияның E_i тең ықтималды таралуында, жүйе бөліктерінің жүзеге асу ықтималдығы былай анықталады:

$$S = - \sum P_i \ln P_i, \quad P_i = P_i(E_i) \quad (7)$$

Осы анықталған энтропия информациялық энтропия деп аталады [3].

Соңғы зерттеулер, табиғаттағы және қоғамдағы барлық дерлік заңдылықтардың, информациялық сипаты болатынын ашты, оның әлемдегі қозғалыстар мен өзгерістердің ұйтқысы екендігі дәлелдеді. Информацияның табиғаты, мағынасы жөніндегі ғылыми түсініктердің қарқынды дамуына, материя мен оның қозғалысының өз қауым теориясының - синергетиканың маңызы ерекше. Себебі, информация әлемнің кезкелген жүйесінде жүретін өз қауым процесінің қозғалтушы күші. Информация барлық эволюциялық процестердің негізгі

са, тепе-тең күйде барлық микроқүйлердің үлесі бірдей болғандықтан $P = 1/W$. Осыдан, Больцманның физикалық энтропиясы (3) мына түрде жазылады:

ол жүйе бөлігінің $\Delta\Gamma$ макроскопиялық күйінің статистикалық үлесінің логарифмі ретінде енгізіледі:

мәнді емес анықтамасына әкеледі. (5) формуланың түрі күрделі жүйенің энтропиясының аддитивтік қасиетке ие болу талабынан туындайды:

$$P(\dot{E}_i) = 1/\Delta\Gamma, \quad \text{яғни,}$$

$S = \ln \Delta\Gamma = - \ln P(\dot{E}_i)$ Больцманның физикалық энтропиясының өрнегі (4) алынады. Бұл формула, оның орта ықтималдық мағынасына сәйкес былай жазылады

кезеңдерін, бағыттарын, осы кезде түзілетін жаңа табиғи, әлеуметтік және экономикалық құрылымдардың орнықтылығы мен дамуын қамтамасыз етеді.

Информация қайсыбір процестің жүру жолының бірнеше мүмкіндігінің ішінен біреуін таңдаудың ықтималдық өлшемі ғана емес, ол жүйенің ішкі құрылысының сан қырлылығының белгісі, бейберекеттікке қарсы тұратын реттілік өлшемі. Синергетикалық тұрғыда, бейберекеттік тек құрылымның бұзылуы, ыдырауы ғана емес, ол жаңа құрылымдардың түзілуін, процестер мен құбылыстардың жүруін қамтамасыз ететін негізгі шарт. Демек, бейбе-

рекеттіктен, күрделілігі мен реттілігі бұрынғыдан да жоғары, құрылымдар түзілуіндегі басты роль информацияға жатады.

Ғылыми-техникалық прогрестің, соның ішінде, бұқаралық ақпарат құралдар мен басқада коммуникациялардың дамуы және берілетін мәліметтер көлемінің қарқынды түрде артуына байланысты, информация әртүрлі аспектіде, әртүрлі деңгейлерде талқыланатын ең көкейкесті ғылыми проблемаға айналды. Пригожин И., Хакен Г., Николис Г., Климонтович Ю.Л., Жаңабаев З.Ж. және т.б. ғалымдар, қайсыбір жағдайларда, ашық күрделі жүйелерді зерттеуде, энтропиядан гөрі Шеннон мағынасындағы информация ұғымын пайдалы екендігін тағайындады.

Сонымен информация деген не? Көп хабар әкелетін информацияны аз мәлімет беретін информациядан ажырататын белгішарт қалай тағайындалады? Бұны түсіну үшін, екі хабарды салыстырайық: A – "Күн батады" және B – ертең "Күн тұтылады". Өзінен-өзі түсінікті көпшілік "Күн батады"

деген хабарды жаңалық ретінде қабылдамайды, ал "Күн тұтылады" деген хабарда әсер көп. Ол қоғамда белгілі қызығушылық тудырады (газеттерде жарияланады, теледидардан хабарланады, маман-ғалымдармен кездесу өткізіледі және т.б.). Бұдан, орындалған жағдайда, ықтималдығы аз уақиғалар барынша көп информация көзі бола алады деген қорытынды жасалады.

Сондықтан, информация I мен уақиға ықтималдығының P тәуелділігі мына қатынаспен өрнектеледі: $I = f\left(\frac{1}{P}\right)$. Белгісіз f функциясының түрін, информацияға аддитивтік ереже қолданылғанда ғана, табуға болады. Яғни, толық информация екі когерентті көздерден, 1 және 2 келетін, информациялардың қосындысына $I = I_1 + I_2$ тең болуы тиіс. Бұл шарт орындалуы үшін функция f мынадай қасиетке ие болуы керек:

$$f\left(\frac{1}{P}\right) = f\left(\frac{1}{P_1} \cdot \frac{1}{P_2}\right) = f\left(\frac{1}{P_1}\right) + f\left(\frac{1}{P_2}\right),$$

мұндағы $P_1 \cdot P_2$ – екі тәуелсіз уақиғалардың бір мезгілде жүзеге асу ықтималдығы. Мұндай қасиетке ие бірден-бір қарапайым

математикалық функция логарифмдік функция. Сондықтан,

$$I = \log \frac{1}{P} = -\log P \quad (8)$$

I -шамасы барлық уақытта оң, себебі, $0 \leq P \leq 1$. Логарифмнің негізінің таңдап алынуына сәйкес, информация мөлшері "битпен" (логарифмнің негізі екі), "дитпен" (ондық логарифм) және "натпен" (натурал логарифм) өлшенеді. Көп ретте кибернетикада информацияның өлшемі ре-

тінде бит қолданылады. Ол - екі тең ықтимал альтернативаны (мүмкін болатын екі ұйғарындыны) айыруға қажетті информация мөлшері. Мысалы, симметриялы тиынды тастау нәтижесінде алынатын информация мынаған тең:

$$I = -\log_2 \frac{1}{2} = \log_2 2 = 1 \text{ бит}. \quad (9)$$

Екі бір мезгілде жүретін тәуелсіз уақиғалардың P_1, P_2, P_3, \dots жалпы ықтималдығы, олардың жеке-жеке ықтималдықтарының көбейтіндісіне P_1, P_2, P_3, \dots тең. Демек, информация мөлшері жиын өлшемі

ретінде аддитивті қасиетке ие болуы тиіс.

(7) және (8) формулаларды салыстырудан информациялық энтропия жалпы информацияның орта ықтимал мәнін анықтайтындығы көрінеді. Жүйені құрайтын

бөліктердің тең ықтималды таралуында, оның анықталмау шылығы максимумге жетеді, яғни, жүйе туралы барлық информация жойылып, ол энтропияға айналады.

Информацияның таралуы анықталма-

$$I = S_{pr} - S_{ps} \quad (10)$$

pr индексі “априори” (тәжірибеге дейін), ал “апостериори” (тәжірибеден кейін) деген мәндерді білдіреді. Осы себептен ғылыми әдебиеттерде (8)-ші өрнек кейде информация (егер ол пайда болса), ал кейде энтропия (егер ол жоғалса) деп аталады.

Өз қауым жүйелердің әмбебап қасиетіне: оның иерархиялық деңгейлерінің өз ұқсастығы; физикалық шама ретінде саналатын, энергияның үздіксіз мәндерін алу мүмкіндігін тудыратын, масштабты инварианттық сипаттамасы жатады. Бұндай ахуалдар, күй функцияларының арасындағы байланыс жүзеге асатын (мысалы энергия мен энтропияның), күшті әсерлі

ғандықтың кемуімен қабатты жүргендіктен, информация мөлшерін жоғалған анықталмағандық мөлшерімен, яғни, энтропиямен өлшеуге болады:

динамикалы - информациялық жүйелерде (турбуленттік орта, биологиялық объектілері және т.б.) байқалады.

(8) өрнекке сәйкес, құрылымның жүзеге асу ықтималдығын P үздіксіз айналымы шаманың функциясы – информация I деп санауға болады:

$$P(I) = e^{-I}, \quad \int_0^{\infty} P(I) dI = 1. \quad \text{Ықтималдық,}$$

интегралдау шектерін $P(I) \geq 0$ анықтау облысына сәйкес, оның тығыздығының таралу функциясы $f(I)$ арқылы өрнектеледі:

$$P(I) = e^{-I} = \int_I^{\infty} f(I) dI, \quad (11)$$

мұнда интегралдау шектері мынадай өзгеру интервалдарына, $1 \geq P \geq 0$, $0 \leq I \leq \infty$, сәйкес келеді. Бұл қаты-

насты мынадай функция қанағаттандырады:

$$f(I) = P(I) = e^{-I}, \quad \int_0^{\infty} f(I) dI = 1 \quad (12)$$

Информацияны жүзеге асыру ықтималдығының функциясы $P(I)$ ықтималдық тығыздығының функциясымен $f(I)$ сәйкес. Информация, өз ұқсас жүйенің кезкелген иерархиялық деңгейіне тән оның ажыратылмайтын сипаттамасы болып таб-

ылады, яғни, жүйенің бөлігі, тұтас жүйе туралы толық информация бере алады. (12) өрнекті ескеріп және дербес интегралдау әдісін пайдаланып өз ұқсас жүйелердің информациялық энтропиясын мына түрде жазуға болады:

$$S(I) = - \int_{-I}^I f(I) I dI = (I + 1) e^{-I}, \quad (13)$$

Өзұқсастық, яғни, әртүрлі масштабтағы қайталану, қайсыбір сипатты функцияның өзінің аргументімен тең екендігін білдіреді. Сондықтан, өзұқсастықтың белгі-шарты ретінде, қозғалмайтын нүктелеріндегі $P(I)$ ықтималдық функциясының

сипаттамалық мәндері мен информациялық энтропиясы $S(I)$ алынады. Яғни, өзұқсастық өзқауым процесінің сипатты функцияларының қозғалмайтын нүктелері болатынын білдіреді:

$$P(I_1) = I_1 \quad e^{-I_1} = I_1, \quad I_1 = 0,567 \quad (14)$$

$$S(I_2) = I_2, \quad (I_2 + 1)e^{-I_2}, \quad I_2 = 0,806 \quad (15)$$

I_i сандарының мағынасының мұндай түсіндірмесі информация мен энтропияның i нөмірі бойынша иерархиялы деңгейлердегі дамуын бақылауға мүмкіндік береді. (15) шартынан $I + 1 \approx I$

жағдайында (14) шығады, сондай-ақ $I \ll 1$ кезінде экспонентті функцияны жіктегенде бірінші жуықтауды ескеріп мынаны алады:

$$I_3^2 + I_3 - 1 = 0, \quad I_3 = 0,618 \quad (16)$$

“Алтын қиманы” анықтайтын I_3 Фибоначчи саны да бейнеленудің шегі.

$$I_{i+1} = I_i + I_{i-1}$$

Фибоначчи саны динамикалық бейберекеттік теориясында, ғылымның басқа салаларында “ең нашар” (заңдылығы жоқ) иррационал сан ретінде қолданылады. Күрделі жүйенің екі шеткі күйлерін, кездейсоқ информациялық $I = -\ln P$ және орталанған энтропиялық $S(I)$, сипаттауға мүмкіндік беретін I_1, I_2 сандары, Фибоначчи санының аналогтары болып табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Пригожин И., Стенгерс. И. Порядок из хаоса. - М.: «Прогресс», 1986. – 256 с.
2. Хакен Г. Информация и самоорганизация. - М.: «Мир», 1991. – 240 с.
3. Жаңабаев З.Ж., Ильясов Н., Темірқұлова Н.И. Бейсызық физика практикумы. – Алматы, 2003. – 124 б..
4. Ильясов Н. Жалпы физика курсы. / Молекулалық физика. Бей сызық физика. - Алматы: “Білім”, 2003. – 352 б.

УДК 681 : 004

К ВОПРОСУ О СЕМАНТИЧЕСКОМ ВЕБЕ

Четтыкбаев Р.К.

Общее определение понятия семантика - это изучение значений. (Слово семантика происходит от греческого понятия *semantikos*, т.е. "важное значение", а в основе последнего лежит слово *sema*, т.е. знак). Семантические технологии Web помогают выделять полезную информацию из данных, содержания документов или кодов приложений, опираясь на открытые стандарты. Если компьютер понимает семантику документа, то это не означает, что он просто интерпретирует набор символов, содержащихся в документе. Это значит, что компьютер понимает смысл документа.

Семантические технологии Web

очерчивают общие рамки, позволяющие осуществлять обмен данными и их многократное использование в различных приложениях, корпорациях и даже сообществах. Семантические технологии Web - это эффективный способ представления данных в интернете. Такую структуру также можно символически отождествить с базой данных, которая связана в глобальном масштабе с содержанием документов в интернете. Причем эта связь осуществляется способом, понятным компьютерам. Семантические технологии представляют значения с помощью онтологии и обеспечивают аргументацию, ис-

пользуя связи, правила, логику и условия, оговоренные в онтологии.

К семантическим технологиям Web относятся следующие:

- Глобальная схема имен (URI);
- Стандартный синтаксис описания данных (RDF);
- Стандартные способы описания свойств данных (схема RDF);
- Стандартные способы описания связей между объектами данных (онтология, определяемая с помощью онтологического языка Web (Web Ontology Language)).

Глобальная схема имен - URI

URI - это просто идентификатор Web, т.е. адреса, начинающиеся с http или ftp. Любой пользователь может создать URI, но права собственности на них четко организованы, поэтому они представляют идеальную базовую технологию для построения глобальной сети. Фактически, интернет является именно такой структурой: все, что имеет URI, считается находящимся в глобальной сети. Любой объект, схема или модель данных семантической сети должны иметь собственный уникальный адрес (URI).

Универсальный указатель ресурсов (Uniform Resource Locator, сокр. URL) - это URI, который, помимо идентификации ресурса, указывает на способ действия или представления ресурса путем описания основного механизма доступа к нему или его положения в сети. Например, URL <http://www.webifysolutions.com> - это URI, который идентифицирует ресурс (домашняя страница компании Webify Solutions) и указывает, что его представление (т.е. текущий код HTML домашней страницы как набор закодированных символов) можно получить по протоколу HTTP с сетевого www.webifysolutions.com.

Универсальное имя ресурса (Uniform Resource Name, сокр. URN) - это URI, который идентифицирует ресурс с помощью имени в определенном пространстве имен. Оно позволяет говорить о ресурсе без использования его местоположения или снятия ссылок на него. Например, URN <urn:ISBN:1-0-7666-98-0> - это URI, который, аналогично номеру ISBN, позволяет упоминать книгу, но при этом не указывает,

где и как ее можно приобрести.

Стандартный синтаксис описания данных - RDF

RDF - это спецификация, которая определяет модель представления мира и синтаксис для сериализации и обмена этой модели. Консорциум всемирной сети (World Wide Web Consortium, сокр. W3C) разработал XML-сериализацию для RDF. RDF XML - это стандартный формат обмена для RDF в семантической сети, хотя он не является единственным. Например, Notation 3 - это отличная тестовая альтернативная сериализация.

RDF обеспечивает последовательный стандартный способ описания и работы практически с любыми интернет ресурсами: от текстовых страниц и графиков до аудиофайлов и видеоклипов. Он предлагает синтаксические возможности для взаимодействия сетей и формирует базовый слой для создания семантической сети. RDF определяет управляемые графы связей, представленные тройками объект-атрибут-значение. Например, объект O имеет атрибут A со значением V.

В листинге 1 представлен пример RDF XML.

Листинг 1. Пример RDF XML

```
<?xml version="1.0"?>
<rdf:RDF
xmlns:rdf="http://www.w3.org/1999/02/22-
rdf-syntax-ns#"
xmlns:contact="http://www.w3.org/2000/05/c
ontact#">
<contact: Company rdf:about="http:// www.
w3. org/ Organization/ contact# Webify Solu-
tions">
<contact:name>Webify Solutions</contact:name>
<contact:mailbox
rdf:resource="mailto:info@webifysolutions.c
om"/>
<contact:phone>1-800-
4WEBIFY</contact:phone>
</contact: Company>
</rdf:RDF>
```

Элемент RDF в листинге 1 несет информацию о ресурсе, в данном случае это компания <http://www.w3.org/Organization/contact#WebifySolutions>.

Компания может быть идентифицирована по URI <http://www.w3.org/Organization/contact#WebifySolutions>; ее название - Webify Solutions, ее e-mail - info@webifysolutions.com, а номер

телефона - 1-800-4WEBIFY.

На Рис. 1 показан управляемый граф связей, представляющий ту же информацию.

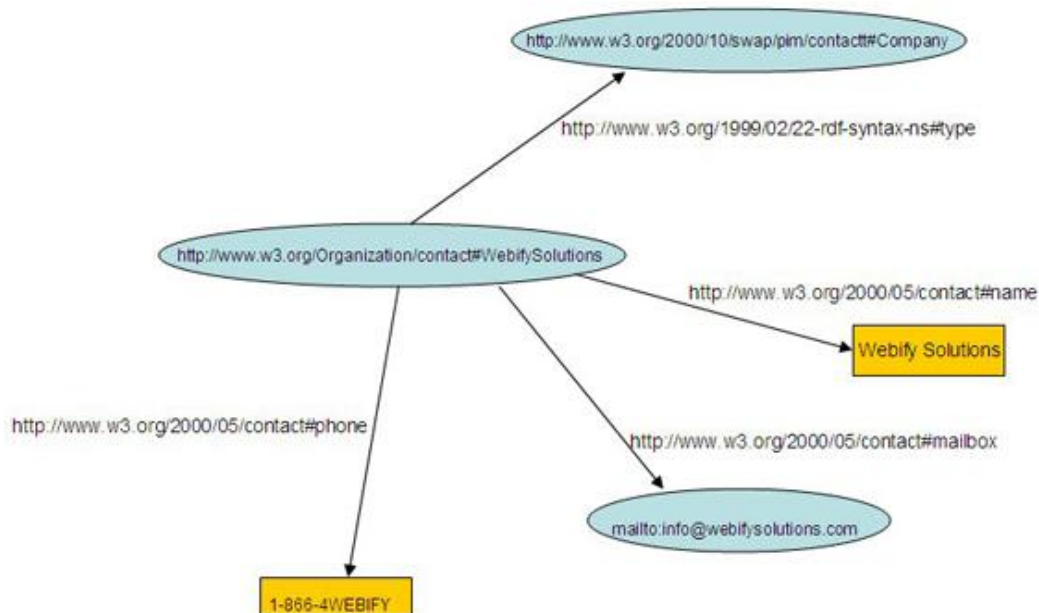


Рис. 1. Граф RDF, описывающий контактную информацию компании Webify Solutions

Схема RDF - это семантическое расширение RDF. Она обеспечивает механизмы описания связанных ресурсов, а также, собственно, этих связей.

Система классов и свойств схемы RDF похожа на систему типов языков объектно-ориентированного программирования, таких, например, как Java, но отличается от многих других систем. Так, описательный язык словаря RDF определяет свойства в терминах того класса ресурсов, к которому эти свойства относятся. Другие системы же описывают класс в терминах свойств его элементов.

RDF и схема RDF основаны на XML и схеме XML. Существование стандартов для описания данных (RDF) и их атрибутов (схема RDF) позволяет создавать пакеты легко доступных инструментов для чтения и использования данных из многочисленных источников. То, насколько глубоко различные приложения могут обмениваться данными и использовать их, иногда называется синтаксическим взаимодействием сетей (syntactic interoperability). Чем более стандартизированными и распространен-

ными являются эти инструменты работы с данными, тем выше степень синтаксического взаимодействия сетей, и тем легче и привлекательнее становится использование подхода на основе семантических сетей по сравнению с точечными интеграционными решениями.

Синтаксическое взаимодействие сетей - необходимое условие для того, чтобы множественные приложения могли по настоящему "понимать" данные и работать с ними как с информацией. Это также необходимое условие для корректной проверки данных. Синтаксическое взаимодействие сетей требует преобразования ("отображения") между терминами, для чего, в свою очередь, необходим контент-анализ.

Такой контент-анализ требует формальных и подробных спецификаций моделей доменов, которые определяют используемые термины и их связи. Подобные формальные модели доменов иногда называются онтологиями. Они определяют модели данных в терминах классов, подклассов и свойств.

Онтологический язык Web (Web On-

tology Language), рекомендуемый консорциумом W3C, помогает в выражении онтологий. Рабочий онтологический язык (Ontology Working Language, сокр. OWL) добавляет больше словарных возможностей для описания свойств и классов, чем RDF или схема RDF. В частности, он позволяет описывать связи между классами (например, неперекрываемость), мощность множества (например, "ровно один"), равенство, более богатую типологию свойств и их характеристики (например, симметрия).

Онтологический язык Web на основе OWL разработан для использования приложениями, которые должны работать с содержанием информации, а не просто предоставлять ее пользователю. OWL улучшает возможности автоматической интерпретации содержимого интернета по сравнению с теми, что могут обеспечить XML, RDF и схема RDF. Это происходит благодаря тому, что OWL предоставляет дополнительные словарные возможности, наряду с формальной семантикой. OWL включает три подязыка: полный OWL (OWL Full), OWL DL и облегченный OWL (OWL Lite) (перечислены в порядке убывания их выразительных возможностей).

- Полная версия онтологического языка Web на основе OWL называется OWL Full. Этот язык использует все базисные элементы языка OWL и позволяет комбинировать их случайным образом с RDF и схемой RDF. Полный OWL совместим "снизу вверх" с RDF, как синтаксически, так и семантически: любой разрешенный документ RDF является также разрешенным документом OWL Full. Маловероятно, что какие-либо интеллектуальные программные средства способны поддерживать все возможности OWL Full, поскольку этот язык предлагает максимум выразительных средств и синтаксической свободы RDF при отсутствии вычислительных гарантий.

- OWL DL предназначен для тех пользователей, кому необходим максимум выразительных средств без потери вычислительных возможностей. OWL DL - это подязык конструкций языка OWL Full с некоторыми ограничениями, такими как разделение типов (type separation) (например, класс не может быть одновременно

индивидуальным элементом или свойством, а свойство не может одновременно быть индивидуальным элементом или классом).

- OWL Lite предназначен для пользователей, которым необходима классификационная иерархия и простые ограничительные возможности. Преимуществом этого языка являются большая легкость его понимания и внедрения по сравнению с двумя другими. Но в то же время его выразительные возможности гораздо ниже. Например, хотя OWL Lite и поддерживает ограничения мощности множества, единственными допустимыми значениями этого параметра являются 0 или 1.

Примерами онтологий являются каталоги сайтов интерактивных покупок, таких, как Amazon.com, стандартные терминологии той или иной области деятельности, например, UNSPSC - The United Nations Standard Products and Services Code (система стандартных продуктов и услуг ООН), или различные таксономические системы интернета, такие, как категории сайта "My Yahoo".

Основные компоненты OWL включают классы, свойства и индивидуальные элементы.

Классы - это основные блоки онтологии OWL. Класс - это концепция в домене. Классы обычно образуют таксономическую иерархию (т.е. систему подкласс-надкласс).

Классы определяются с помощью элемента owl:Class. В языке OWL существует два заранее определенных класса: owl:Thing и owl:Nothing. Первый из них является наиболее общим и включает все, второй - это пустой класс. Любой класс, определяемый пользователем, является подклассом класса owl:Thing и надклассом класса owl:Nothing. Примеры классов в области банковского дела могут включать классы Account или Customer.

В листинге 2 представлен пример класса OWL.

Листинг 2. Пример класса OWL

```
<owl:Class rdf:ID="SavingsAccount">
<rdfs:subclassOf rdf:resource="#Account"/>
</owl:Class>
```

Код в листинге 2 указывает, что элемент Saving Account - это класс, являю-

щийся подклассом класса Account.

OWL поддерживает шесть основных способов описания классов. Самый простой - это класс с именем (named). Другие типы - это классы пересечений (intersection), объединений (union), дополнений (complement), ограничений (restrictions) и классы перечислений (enumerated). В листинге 2 представлены два из этих способов описания классов: класс ограничений определяет Saving Account как подкласс класса с именем Account.

Свойства включают две основные категории:

- свойства объекта (Object properties), которые связывают индивидуальные элементы между собой;

- свойства типов данных (Data type properties), которые связывают индивидуальные элементы со значениями типов данных, такими как целые числа, числа с плавающей запятой и строки. Для определения типов данных OWL использует схему XML.

Свойство может включать домен и некоторую область, связанную с ним. Любое свойство попадает в одну из следующих категорий:

- функциональная: для любого объекта свойство может принимать только одно значение (например, возраст, рост или вес человека);

- обратнo-функциональная: два различных индивидуальных элемента не могут иметь одно и то же значение. Например, у каждого человека свой уникальный номер банковского счета bank Number или так называемый SSN (social security number);

- симметричная: если свойство связывает элемент А с элементом В, то из этого можно сделать вывод, что оно также связывает элемент В с элементом А. Примеры симметричных свойств включают выражения типа "является братом (сестрой)" или "такой же, как";

- транзитивная: если свойство связывает элемент А с элементом В, а элемент В с элементом С, то можно предположить, что оно также связывает элемент А с элементом С. Например, если А выше В, а В выше С, то А выше С.

К классам и свойствам могут применяться различные ограничения. Например,

ограничения мощности множества указывают на число связей, в которых может участвовать класс или индивидуальный элемент.

Индивидуальные элементы - это элементы классов; свойства могут связывать их друг с другом. Например, индивидуальный элемент Smith может быть описан как элемент, принадлежащий классу Person (индивидуум). Свойство has Employer (имеет работодателя) может связывать его с другим индивидуальным элементом - Webify Solutions, указывая, таким образом, что Smith работает в компании Webify Solutions.

В листинге 3 приведен пример индивидуального элемента OWL.

Листинг 3. Индивидуальный элемент OWL

```
<owl:Thing rdf:about="SmithAccount">
  <rdfs:type="#Account"/>
</owl:Class>
```

Элемент rdf: type - это свойство RDF, которое связывает индивидуальный элемент с тем классом, к которому он принадлежит. Листинг 3 указывает, что элемент Smith Account принадлежит к типу Account.

На рисунке 2 показаны основные блоки онтологии OWL.

IT-системы организуют значения с помощью реляционных моделей данных, линейных файлов, объектно - ориентированных моделей или специально разработанных моделей данных. Время от времени, в связи с изменениями бизнес - требований, возникает необходимость добавления новых элементов и связей в реляционные модели данных или объектно - ориентированные модели.

Более того, если организация использует множественные приложения от различных поставщиков, то придется копировать одни и те же модели во все базы данных приложений. Например, банк предлагает набор различных продуктов для обслуживания разнообразных категорий клиентов. Корпоративному клиенту может потребоваться услуга по обнаружению мошенничества, а обычному потребителю окажется достаточно функциональных возможностей интерактивного осуществления банковских операций с помощью

интернета. Обычно банк приобретает приложения у нескольких поставщиков, но каждое из них повторяет одну и ту же общую информацию - номера счетов, имена клиентов и т. д. - в своей базе данных. По мере

того, как организация добавляет новые продукты для удовлетворения растущих запросов бизнеса, одна и та же избыточная информация распространяется по всей корпорации.

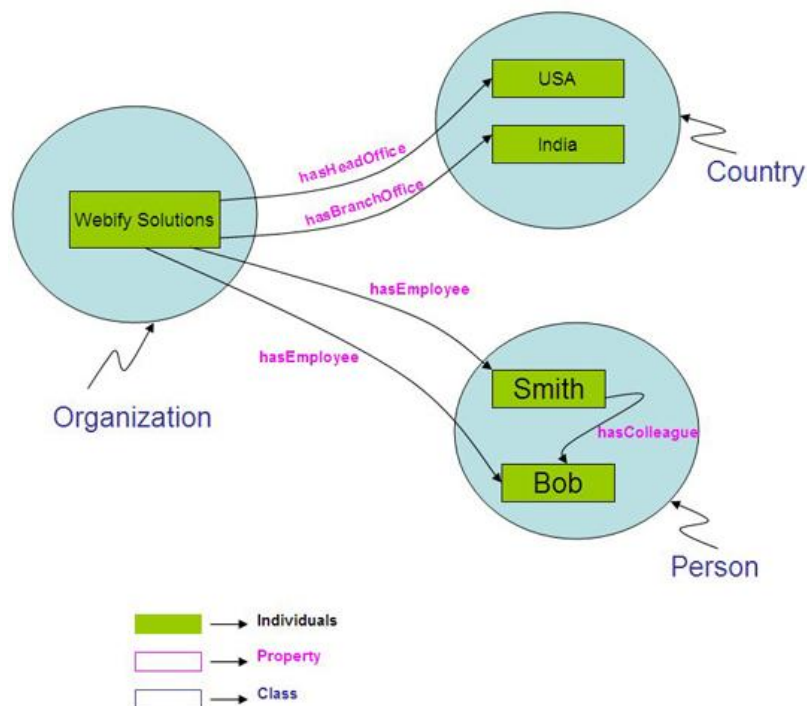


Рис. 2. Онтология OWL, описывающая организационную структуру компании Webify Solutions

Целый ряд услуг является общим для всех приложений, например, просмотр банковских транзакций и электронных переводов. Каждая из этих услуг также дублируется в формате, присущем тому или иному приложению, что ведет к необходимости осуществления точечной интеграции.

Если же банк принимает подход, основанный на онтологии, то он может собирать и представлять общую информацию о продуктах в нейтральной по отношению к языку форме и сохранять эту информацию в центральном репозитории. С помощью такой общей адаптированной онтологии организация может обеспечивать единое стандартизированное представление данных для всех приложений. Такое стандартизированное представление позволяет точно извлекать необходимую информацию и без проблем осуществлять корпоративную интеграцию, поскольку бизнес-

процессы и различные источники данных могут быть связаны ("отображены") друг с другом с помощью общей метамодели. Таким образом, общая онтология исключает необходимость в точечной интеграции и упрощает интеграцию приложений, сокращая избыточность данных и обеспечивая одно и то же семантическое значение для всех приложений, что облегчает поддержание функционирования банка и его обновление.

Интернет - это крупнейший из когда-либо существовавших информационных репозиториев, причем его содержание все время растет и представлено на самых разнообразных языках и практически во всех областях знаний. Но в конечном счете становится все труднее находить смысл во всем этом содержимом. Поисковые системы способны находить информацию, содержащую определенные слова, но эта информация не всегда оказывается именно

той, что требуется. Какой-то элемент всегда оказывается упущенным. Поиск основан на содержании страниц, но не на семантическом значении этого содержания или информации о странице.

Как только будет создан семантический интернет, он даст возможность разметки всего содержания интернета, описания каждого элемента информации и обеспечения семантического значения этих элементов. Таким образом, поисковые системы становятся более эффективными, чем сейчас, а пользователи могут находить именно ту информацию, которая им необходима. Организации, оказывающие различные услуги, способны индексировать их с особым значением. А пользователи будут в состоянии оперативно находить эти услуги, используя программные средства на основе интернета, и использовать их для своей пользы или в сочетании с другими услугами.

Для того чтобы соответствующим образом моделировать и управлять СОА (сервис - ориентированной архитектурой), корпоративные архитекторы должны поддерживать активное представление услуг, доступных для корпорации. В частности, для выявления и организации своих услуг, архитекторы должны использовать передовой опыт в моделировании и объединении услуг с использованием метаданных, преобразовывать бизнес-логику в метаданные для динамического объединения и осуществлять управление с помощью метаданных. Онтология обеспечивает очень мощный и гибкий способ для агрегирования, визуализации и нормализации этого слоя услуг с помощью метаданных.

Онтология - это сеть концепций, связей и ограничений, которые обеспечивают контекст для данных и информации, а также для процессов. Онтология способствует улучшению обнаружения услуг, моделирования, объединения, посредничества и семантического взаимодействия сетей. Она усовершенствует для пользователей способы поиска, изучения и взаимодействия со сложными информационными пространствами метаданных. Бизнес-онтология - это формальная спецификация бизнес - концепций и их взаимосвязей, которая улучшает машинные причинно-следственные

связи и взаимодействия. Бизнес-онтология связывает системы, используя метаданные, во многом аналогично тому, как база данных объединяет разрозненные данные. Такая абстракция обеспечивает гибкость и подвижность, поскольку позволяет легко менять интерфейсы, а также добавлять новые ресурсы и пользователей, причем даже во время работы системы.

Семантика - это будущее сервис - ориентированной интеграции. Семантические технологии обеспечивают существование определенного уровня абстракции над существующими ИТ - технологиями. Этот уровень позволяет осуществлять связь данных, содержания и процессов между различными видами бизнеса и изолированными ИТ - структурами. Наконец, с точки зрения взаимодействия людей, семантические технологии добавляют новый уровень семантических порталов, которые обеспечивают гораздо более аналитические, соответствующие теме и контексту взаимодействия, чем те, которые доступны с помощью традиционных точечных подходов к интеграции, использующихся в информационных порталах.

В данной статье были представлены основные стандарты, составляющие технологии семантических сетей, а также причины, побуждающие организации использовать эти технологии. С помощью данных технологий организации могут создавать единое унифицированное представление данных во всех приложениях, что позволяет точно находить необходимую информацию, упрощает корпоративную интеграцию и интеграцию СОА, сокращает избыточность данных и обеспечивает единство семантических значений во всех приложениях. Все это, в свою очередь, облегчает разработку, поддержку и обновление приложений в пределах корпорации.

ЛИТЕРАТУРА

1. "Роль онтологии в автономных компьютерных системах " by L. Stojanovic, J. Schneider, A. Maedche, S. Libischer, R. Studer, Th. Lump, A. Abecker, G. Breiter, and J. Dinger (IBM Research Journal, 2004): Discover the benefits when you use ontologies to describe knowledge and construct related autonomic computing sys-

- tems.
2. "Введение в Jena" by Philip McCarthy (developer Works, June 2004): Use RDF models in your Java applications with the Jena Semantic Web Framework.
 3. "Основы XML и технологий RDF для управления знанием" by Uche Ogbyji (developer Works, March 2002)
 4. "Конструирование основ сервис - ориентированной архитектуры с помощью технологии J2EE" by Naveen Balani (developer Works, January 2004): Find out more about SOA programming.
 5. Предметная классификация с помощью DITA и SKOS (developer Works, October 2005)

УДК 004.056.5

ЗАЩИТА ДАННЫХ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ

Лозгачев А.В.

Каждый сбой работы компьютерной сети - это не только «моральный» ущерб для работников предприятия и сетевых администраторов. По мере развития технологий электронных платежей и «безбумажного» документооборота серьезный сбой локальных сетей может парализовать работу целых корпораций и банков, что приводит к ощутимым материальным потерям. По статистике фирмы Infonetics, сбои в среднестатистической североамериканской локальной сети происходят 23.6 раза в течение года, и затраты на их устранение составляют в среднем около 5 часов. Потери компании - владельца сети при этом составляют от одной до пятидесяти тысяч долларов в час. При этом учитываются не только прямые затраты на ликвидацию повреждения, но и упущенная выгода, потеря рабочего времени и иной ущерб.

Данных о потерях отечественных компаний от сбоев в работе локальных сетей в прессе пока не приводилось, однако можно предположить, что и для них проблема отказоустойчивости сети и защиты данных является актуальной. Ведь не секрет, что многие отечественные фирмы на заре своей деятельности отдавали предпочтение наиболее дешевым и, зачастую, наименее надежным сетевым решениям. По данным анкетирования 100 администраторов локальных сетей, проведенного фирмой АйТи в январе этого года, серьезные сбои в работе сетевого оборудования и программного обеспечения в большинстве отечественных фирм происходят не реже, чем один раз в месяц.

Не случайно, что защита данных в компьютерных сетях становится одной из самых острых проблем в современной информатике. На сегодняшний день сформулировано три базовых принципа информационной безопасности, которая должна обеспечивать.

- целостность данных - защиту от сбоев, ведущих к потере информации, а также неавторизованного создания или уничтожения данных;
- конфиденциальность информации,
- одновременно ее доступность для всех авторизованных пользователей.

Следует также отметить, что отдельные сферы деятельности (банковские и финансовые институты, информационные сети, системы государственного управления, оборонные и специальные структуры) требуют специальных мер безопасности данных и предъявляют повышенные требования к надежности функционирования информационных систем, в соответствии с характером и важностью решаемых ими задач. В данной статье мы не будем затрагивать вопросы специальных систем безопасности, а остановимся на общих вопросах защиты информации в компьютерных сетях.

При рассмотрении проблем защиты данных в сети прежде всего возникает вопрос о классификации сбоев и нарушений прав доступа, которые могут привести к уничтожению или нежелательной модификации данных. Среди таких потенциальных «угроз» можно выделить:

1. Сбои оборудования:

- сбой кабельной системы;
- перебои электропитания;
- сбой дисковых систем;
- сбой систем архивации данных;

2. Потери информации из-за некорректной работы ПО:

- сбой работы серверов, рабочих станций, сетевых карт и т. д.;
- потеря или изменение данных при ошибках ПО;

3. Потери, связанные с несанкционированным доступом:

- потери при заражении системы компьютерными вирусами;
- несанкционированное копирование, уничтожение или подделка информации;

4. Потери информации, связанные с неправильным хранением архивных данных.

5. Ошибки обслуживающего персонала и пользователей.

- ознакомление с конфиденциальной информацией, составляющей тайну посторонних лиц;
- случайное уничтожение или изменение данных.

В зависимости от возможных видов нарушений работы сети (под нарушением работы мы также понимаем и несанкционированный доступ) многочисленные виды защиты информации объединяются в три основных класса:

- средства физической защиты, включающие средства защиты кабельной системы, систем электропитания, средства архивации, дисковые массивы и т.д.;

- программные средства защиты, в том числе: антивирусные программы, системы разграничения полномочий, программные средства контроля доступа;

- административные меры защиты, включающие контроль доступа в помещения, разработку стратегии безопасности фирмы, планов действий в чрезвычайных ситуациях и т.д.

Следует отметить, что подобное деление достаточно условно, поскольку современные технологии развиваются в направлении сочетания программных и аппаратных средств защиты. Наибольшее распространение такие программно - аппаратные средства получили, в частности, в области контроля доступа, защиты от вирусов

и т.д.

Физическая защита данных

Кабельная система

Кабельная система остается главной «ахиллесовой пятой» большинства локальных вычислительных сетей: по данным различных исследований, именно кабельная система является причиной более, чем половины всех отказов сети. В связи с этим кабельной системе должно уделяться особое внимание с самого момента проектирования сети.

Наилучшим способом избежать себя от «головной боли» по поводу неправильной прокладки кабеля является использование получивших широкое распространение в последнее время так называемых структурированных кабельных систем, использующих одинаковые кабели для передачи данных в локальной вычислительной сети, локальной телефонной сети, передачи видеoinформации или сигналов от датчиков пожарной безопасности или охранных систем. К структурированным кабельным системам относятся, например, SYSTIMAX SCS фирмы AT&T, OPEN DEC connect компании Digital, кабельная система корпорации IBM.

Понятие «структурированность» означает, что кабельную систему здания можно разделить на несколько уровней, в зависимости от назначения и месторасположения компонентов кабельной системы. Например, кабельная система SYSTIMAX SCS состоит из:

- внешней подсистемы (campus subsystem);
- аппаратных (equipment room);
- административной подсистемы (administrative subsystem);
- магистрали (backbone cabling);
- горизонтальной подсистемы (horizontal subsystem).

Некорректное использование программного и аппаратного обеспечения ведет к уничтожению или изменению данных.

Внешняя подсистема состоит из медного и оптоволоконного кабеля, устройств электрической защиты и заземления и связывает коммуникационную и обрабатывающую аппаратуру в здании (или ком-

плексе зданий). Кроме того, в эту подсистему входят устройства сопряжения внешних кабельных линий с внутренними.

Аппаратные служат для размещения различного коммуникационного оборудования, предназначенного для обеспечения работы административной подсистемы.

Административная подсистема предназначена для быстрого и легкого управления кабельной системой SYSTIMAX SCS при изменении планов размещения персонала и отделов. В ее состав входят кабельная система (неэкранированная витая пара и оптоволокно), устройства коммутации и сопряжения магистралей и горизонтальной подсистемы, соединительные шнуры, маркировочные средства и т.д.

Магистраль состоит из медного кабеля или комбинации медного и оптоволоконного кабеля и вспомогательного оборудования. Она связывает между собой этажи здания или большие площади одного и того же этажа.

Горизонтальная система на базе витого медного кабеля расширяет основную магистраль от входных точек административной системы этажа к розеткам на рабочем месте.

И, наконец, оборудование рабочих мест включает в себя соединительные шнуры, адаптеры, устройства сопряжения и обеспечивает механическое и электрическое соединение между оборудованием рабочего места и горизонтальной кабельной подсистемой.

Наилучшим способом защиты кабеля от физических (а иногда и температурных и химических воздействий, например, в производственных цехах) является прокладка кабелей с использованием в различной степени защищенных коробов. При прокладке сетевого кабеля вблизи источников электромагнитного излучения необходимо выполнять следующие требования:

а) неэкранированная витая пара должна отстоять минимум на 15-30 см от электрического кабеля, розеток, трансформаторов и т. д.

б) требования к коаксиальному кабелю менее жесткие - расстояние до электрической линии или электроприборов должно быть не менее 10-15 см.

Другая важная проблема правильной

инсталляции и безотказной работы кабельной системы - соответствие всех ее компонентов требованиям международных стандартов.

Наибольшее распространение в настоящее время получили следующие стандарты кабельных систем.

Спецификации корпорации IBM, которые предусматривают девять различных типов кабелей. Наиболее распространенным среди них является кабель IBM type 1 - экранированная витая пара (STP) для сетей TokenRing.

Система категорий Underwriters Labs (UL) представлена этой лабораторией совместно с корпорацией Anixter. Система включает пять уровней кабелей. В настоящее время система UL приведена в соответствие с системой категорий EIA/TIA.

Стандарт EIA/TIA 568 был разработан совместными усилиями UL, American National Standards Institute (ANSI) и Electronic Industry Association / Telecommunications Industry Association, подгруппой TR 41.8. 1 для кабельных систем на витой паре (UTP).

В дополнение к стандарту EIA/TIA 568, существует документ DIS 1 180i, разработанный International Standard Organization (ISO) и International Electrotechnical Commission (IEC). Данный стандарт использует термин «категория» для отдельных кабелей и термин «класс» для кабельных систем.

Необходимо также отметить, что требования стандарта EIA/TIA 568 относятся только к сетевому кабелю. Но реальные системы, помимо кабеля, включают также соединительные разъемы, розетки, распределительные панели и другие элементы. Использование только кабеля категории 5 не гарантирует создание кабельной системы этой категории. В связи с этим все вышеперечисленное оборудование должно быть также сертифицировано на соответствие данной категории кабельной системы.

Системы электроснабжения

Наиболее надежным средством предотвращения потерь информации при кратковременном отключении электроэнергии в настоящее время является установка источников бесперебойного питания. Различ-

ные по своим техническим и потребительским характеристикам, подобные устройства могут обеспечить питание всей локальной сети или отдельного компьютера в течение промежутка времени, достаточного для восстановления подачи напряжения или для сохранения информации на магнитные носители. Большинство источников бесперебойного питания одновременно выполняет функции и стабилизатора напряжения, что является дополнительной защитой от скачков напряжения в сети. Многие современные сетевые устройства - серверы, концентраторы, мосты и т. д. - оснащены собственными дублированными системами электропитания.

За рубежом крупные корпорации имеют собственные аварийные электрогенераторы или резервные линии электропитания. Эти линии подключены к разным подстанциям, и при выходе из строя одной из них электроснабжение осуществляется с резервной подстанции.

Системы архивирования и дублирования информации

Организация надежной и эффективной системы архивации данных является одной из важнейших задач по обеспечению сохранности информации в сети. В небольших сетях, где установлены один-два сервера, чаще всего применяется установка системы архивации непосредственно в свободные слоты серверов. В крупных корпоративных сетях наиболее предпочтительно организовать выделенный специализированный архивационный сервер.

Такой сервер автоматически производит архивирование информации с жестких дисков серверов и рабочих станций в указанное администратором локальной вычислительной сети время, выдавая отчет о проведенном резервном копировании. При этом обеспечивается управление всем процессом архивации с консоли администратора, например, можно указать конкретные тома, каталоги или отдельные файлы, которые необходимо архивировать. Возможна также организация автоматического архивирования по наступлении того или иного события («event driven backup»), например, при получении информации о том, что на жестком диске сервера или рабочей стан-

ции осталось мало свободного места, или при выходе из строя одного из «зеркальных» дисков на файловом сервере. Среди наиболее распространенных моделей архивационных серверов можно выделить Storage Express System корпорации Intel, ARC servef or Windows, производства фирмы Cheyenne и ряд других.

Хранение архивной информации, представляющей особую ценность, должно быть организовано в специальном охраняемом помещении. Специалисты рекомендуют хранить дубликаты архивов наиболее ценных данных в другом здании, на случай пожара или стихийного бедствия. Для обеспечения восстановления данных при сбоях магнитных дисков в последнее время чаще всего применяются системы дисковых массивов - группы дисков, работающих как единое устройство, соответствующих стандарту RAID (Redundant Arrays of Inexpensive Disks). Эти массивы обеспечивают наиболее высокую скорость записи/считывания данных, возможность полного восстановления данных и замены вышедших из строя дисков в «горячем» режиме (без отключения остальных дисков массива).

Организация дисковых массивов предусматривает различные технические решения, реализованные на нескольких уровнях.

Уровень 0 предусматривает простое разделение потока данных между двумя или несколькими дисками. Преимущество подобного решения заключается в увеличении скорости ввода/вывода пропорционально количеству задействованных в массиве дисков. В то же время такое решение не позволяет восстановить информацию при выходе из строя одного из дисков массива.

RAID уровня 1 заключается в организации так называемых «зеркальных» дисков. Во время записи данных информация основного диска системы дублируется на зеркальном диске, а при выходе из строя основного диска в работу тут же включается «зеркальный».

Уровни 2 и 3 предусматривают создание так называемых параллельных дисковых массивов, при записи на которые данные распределяются по дискам на битов-

вом уровне. Специальный диск выделяется для сохранения избыточной информации, которая используется для восстановления данных при выходе из строя какого-либо из дисков массивов.

Уровни 4 и 5 представляют собой модификацию нулевого уровня, при котором поток данных распределяется по дискам массива. Отличие состоит в том, что на уровне 4 выделяется специальный диск для хранения избыточной информации, а на уровне 5 избыточная информация распределяется по всем дискам массива. Организация дисковых массивов в соответствии со стандартом 5 уровня обеспечивает высокую скорость считывания/записи информации и позволяет восстанавливать данные при сбое какого-либо диска без отключения всего дискового массива.

Среди всех вышеперечисленных уровней дисковых массивов уровни 3 и 5 являются наиболее предпочтительными и предполагают меньшие по сравнению с организацией «зеркальных» дисков материальные затраты при том же уровне надежности.

Повышение надежности и защита данных в сети, основанная на использовании избыточной информации, реализуются не только на уровне отдельных элементов сети, например дисковых массивов, но и на уровне сетевых ОС. Так, на протяжении последних десяти лет компания Novell реализует отказоустойчивые версии операционной системы Netware - SFT (System Fault Tolerance), предусматривающие три основных уровня:

- SFT Level I. Первый уровень предусматривает, в частности, создание дополнительных копий FAT и Directory Entries Tables, немедленную верификацию каждого вновь записанного на файловый сервер блока данных, а также резервирование на каждом жестком диске около 2% от объема диска. При обнаружении сбоя данные перенаправляются в зарезервированную область диска, а сбойный блок помечается как «плохой» и в дальнейшем не используется.

- SFT Level II содержала дополнительно возможности создания «зеркальных» дисков, а также дублирования дисковых контроллеров, источников питания и

интерфейсных кабелей.

- Версия SFT Level III позволяет использовать в локальной сети дублированные серверы, один из которых является «главным», а второй, содержащий копию всей информации, вступает в работу в случае выхода «главного» сервера из строя.

Защита от стихийных бедствий

Основной и наиболее распространенный метод защиты информации и оборудования от различных стихийных бедствий - пожаров, землетрясений, наводнений и т.д. - состоит в хранении архивных копий информации или в размещении некоторых сетевых устройств, например, серверов баз данных, в специальных защищенных помещениях, расположенных, как правило, в других зданиях или, реже, даже в другом районе города или другом городе.

Программные и программно-аппаратные методы защиты

Защита от компьютерных вирусов

Вряд ли найдется хотя бы один пользователь или администратор сети, который бы ни разу не сталкивался с компьютерными вирусами. По данным исследования, проведенного фирмой Creative Strategies Research, 64% из 451 опрошенного специалиста испытали «на себе» действие вирусов. На сегодняшний день дополнительно к тысячам уже известных вирусов появляется 100-150 новых штаммов ежемесячно. Наиболее распространенными методами защиты от вирусов по сей день остаются различные антивирусные программы.

Однако в качестве перспективного подхода к защите от компьютерных вирусов в последние годы все чаще применяется сочетание программных и аппаратных методов защиты. Среди аппаратных устройств такого плана можно отметить специальные антивирусные платы, которые вставляются в стандартные слоты расширения компьютера. Корпорация Intel в 1994 году предложила перспективную технологию защиты от вирусов в компьютерных сетях. Flash-память сетевых адаптеров Intel Ether Express PRO/10 содержит антивирусную программу, сканирующую все системы компьютера еще до его загрузки.

Защита от несанкционированного доступа

Проблема защиты информации от несанкционированного доступа особо обострилась с широким распространением локальных и, особенно, глобальных компьютерных сетей. Необходимо также отметить, что зачастую ущерб наносится не из-за «злого умысла», а из-за элементарных ошибок пользователей, которые случайно портят или удаляют жизненно важные данные. В связи с этим, помимо контроля доступа, необходимым элементом защиты информации в компьютерных сетях является разграничение полномочий пользователей.

В компьютерных сетях при организации контроля доступа и разграничения полномочий пользователей чаще всего используются встроенные средства сетевых операционных систем. Так, крупнейший производитель сетевых ОС - корпорация Novell - в своем последнем продукте Net Ware 4.1 предусмотрел помимо стандартных средств ограничения доступа, таких, как система паролей и разграничения полномочий, ряд новых возможностей, обеспечивающих первый класс защиты данных. Новая версия Net Ware предусматривает, в частности, возможность кодирования данных по принципу «открытого ключа» (алгоритм RSA) с формированием электронной подписи для передаваемых по сети пакетов.

В то же время в такой системе организации защиты все равно остается слабое место: уровень доступа и возможность входа в систему определяются паролем. Не секрет, что пароль можно подсмотреть или подобрать. Для исключения возможности неавторизованного входа в компьютерную сеть в последнее время используется комбинированный подход - пароль + идентификация пользователя по персональному «ключу». В качестве «ключа» может использоваться пластиковая карта (магнитная или со встроенной микросхемой - смарт-карточка) или различные устройства для идентификации личности по биометрической информации - по радужной оболочке глаза или отпечаткам пальцев, размерам кисти руки и так далее.

Оснатив сервер или сетевые рабочие станции, например, устройством чтения смарт-карточек и специальным программ-

ным обеспечением, можно значительно повысить степень защиты от несанкционированного доступа. В этом случае для доступа к компьютеру пользователь должен вставить смарт-карту в устройство чтения и ввести свой персональный код. Программное обеспечение позволяет установить несколько уровней безопасности, которые управляются системным администратором. Возможен и комбинированный подход с вводом дополнительного пароля, при этом приняты специальные меры против «перехвата» пароля с клавиатуры. Этот подход значительно надежнее применения паролей, поскольку, если пароль подглядели, пользователь об этом может не знать, если же пропала карточка, можно принять меры немедленно.

Смарт-карты управления доступом позволяют реализовать, в частности, такие функции, как контроль входа, доступ к устройствам персонального компьютера, доступ к программам, файлам и командам. Кроме того, возможно также осуществление контрольных функций, в частности, регистрация попыток нарушения доступа к ресурсам, использования запрещенных утилит, программ, команд DOS.

Одним из удачных примеров создания комплексного решения для контроля доступа в открытых системах, основанного как на программных, так и на аппаратных средствах защиты, стала система Kerberos. В основе этой схемы авторизации лежат три компонента:

- База данных, содержащая информацию по всем сетевым ресурсам, пользователям, паролям, шифровальным ключам и т.д.

- Авторизационный сервер (authentication server), обрабатывающий все запросы пользователей на предмет получения того или иного вида сетевых услуг. Авторизационный сервер, получая запрос от пользователя, обращается к базе данных и определяет, имеет ли пользователь право на совершение данной операции. Примечательно, что пароли пользователей по сети не передаются, что также повышает степень защиты информации.

- Ticket-granting server (сервер выдачи разрешений) получает от авторизационного сервера «пропуск», содержащий имя

пользователя и его сетевой адрес, время запроса и ряд других параметров, а также уникальный сессионный ключ. Пакет, содержащий «пропуск», передается также в зашифрованном по алгоритму DES виде. После получения и расшифровки «пропуска» сервер выдачи разрешений проверяет запрос и сравнивает ключи и затем дает «добро» на использование сетевой аппаратуры или программ.

Среди других подобных комплексных схем можно отметить разработанную Европейской Ассоциацией Производителей Компьютеров (ЕСМА) систему Sesame (Secure European System for Applications in Multivendor Environment), предназначенную для использования в крупных гетерогенных сетях.

Защита информации при удаленном доступе

По мере расширения деятельности предприятий, роста численности персонала и появления новых филиалов, возникает необходимость доступа удаленных пользователей (или групп пользователей) к вычислительным и информационным ресурсам главного офиса компаний. Компания Datapro прогнозирует, что уже в 1995 году только в США число работников, постоянно или временно использующих удаленный доступ к компьютерным сетям, составило 25 миллионов человек. Чаще всего для организации удаленного доступа используются кабельные линии (обычные телефонные или выделенные) и радиоканалы. В связи с этим защита информации, передаваемой по каналам удаленного доступа, требует особого подхода.

В частности, в мостах и маршрутизаторах удаленного доступа применяется сегментация пакетов - их разделение и передача параллельно по двум линиям, - что делает невозможным «перехват» данных при незаконном подключении «хакера» к одной из линий. К тому же используемая при передаче данных процедура сжатия передаваемых пакетов гарантирует невозможность расшифровки «перехваченных» данных. Кроме того, мосты и маршрутизаторы удаленного доступа могут быть запрограммированы таким образом, что удаленные пользователи будут ограничены в

доступе к отдельным ресурсам сети главного офиса.

Разработаны и специальные устройства контроля доступа к компьютерным сетям по коммутируемым линиям. Например, фирмой AT&T предлагается модуль Remote Port Security Device (RPSD), представляющий собой два блока размером с обычный модем: RPSD Lock (замок), устанавливаемый в центральном офисе, и RPSD Key (ключ), подключаемый к модему удаленного пользователя. RPSD Key и Lock позволяют установить несколько уровней защиты и контроля доступа, в частности:

- рабочих мест (work location subsystem);
- шифрование данных, передаваемых по линии при помощи генерируемых цифровых ключей;

Широкое распространение радиосетей в последние годы поставило разработчиков радиосистем перед необходимостью организации защиты информации от «хакеров», вооруженных разнообразными сканирующими устройствами. Были применены разнообразные технические решения. Например, в радиосети компании RAM Mobil Data информационные пакеты передаются через разные каналы и базовые станции, что делает практически невозможным для посторонних собрать всю передаваемую информацию воедино. Активно используются в радиосетях и технологии шифрования данных при помощи алгоритмов DES и RSA.

Административные меры

Только технических решений (аппаратных или программных) для организации надежной и безопасной работы сложных локальных сетей явно недостаточно. Требуется единый комплексный план, включающий в себя как перечень ежедневных мер по обеспечению безопасности и срочному восстановлению данных при сбоях системы, так и специальные планы действий в нештатных ситуациях (пожар, отключение электропитания, стихийные бедствия).

В большинстве финансовых организаций западных стран имеются специально разработанные и постоянно обновляемые планы по обеспечению безопасности

(securityplans). По данным аналитического отчета Datapro, 81% банковских и финансовых организаций имели специальные планы по обеспечению безопасности в локальных сетях. Более того, согласно результатам статистического исследования Data Pro Information Group, проведенного среди 313 фирм-респондентов США, Канады, Великобритании и Франции в 2004 году, в большинстве компаний существуют специальные отделы или сотрудники, отвечающие за безопасность данных в компьютерных сетях.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что никакие аппаратные, программные и любые другие решения не смогут гарантировать абсолютную надежность и безопасность данных в компьютерных сетях. В то же время свести риск потерь к

минимуму возможно лишь при комплексном подходе к вопросам безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Герасименко В.А. Защита информации в автоматизированных системах обработки данных. . – М., 2002.
2. Рааб М. Защита сетей: наконец-то в центре внимания. – М., 2009.
3. Векслер Д. Наконец-то надежно обеспечена защита данных в радиосетях. – М., 2006.
4. Finance/ Banking Security Issues: 1994 Survey
5. Datapro on CD-ROM Communications Analyst, 1994, October.
6. Сухова С.В. Система безопасности NetWare. – М., 2008.

1. **Ахметова Дана Кайратовна** – преподаватель, магистр физики. Область научных интересов - актуальные вопросы математики и физики.
2. **Ашимова Алтынай Сериковна** – преподаватель, магистр экономических наук. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
3. **Байниязов Максат Темиржанович** - магистрант. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
4. **Бирюков Александр Николаевич** - доктор экономических наук, профессор, кафедра "Экономической теории и анализа" Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета, г. Стерлитамак, Республика Башкортостан. Область научных интересов: математическое моделирование в экономических процессах.
5. **Богомоллова Вероника Викторовна** – студентка КАСУ. Область научных интересов - индустриально-инновационное развитие экономики.
6. **Богородская Оксана Григорьевна** – старший преподаватель. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
7. **Бондаренко Татьяна Григорьевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Банковское дело» ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
8. **Бордияну Илона Владимировна** - доктор экономики и бизнеса, доцент. Зав. кафедрой «Бизнеса». Область научных интересов – индустриально - инновационное развитие экономики.
9. **Бурученко Татьяна Владимировна** – студентка КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане.
10. **Глущенко Ольга Ивановна** - кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой управления физической культурой, экономики и туризма Стерлитамакского института физической культуры (филиал) Уральского университета физической культуры, Россия. Область научных интересов: экономика муниципального хозяйства, финансы и кредит, математические методы в экономических процессах.
11. **Дегтярева Анна Александровна** – магистрант. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
12. **Долинская Александра Николаевна** – студентка КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономики.
13. **Жигитова Алия Тлеугазыевна** – студентка КАСУ. Область научных интересов - индустриально-инновационное развитие экономики.
14. **Жунусова Асем Ерлановна** - магистрант. Область научных интересов – актуальные вопросы менеджмента и финансов.
15. **Загайнов Евгений Олегович** – преподаватель, магистр экономических наук. Область научных интересов - формирование и развитие туристического кластера.
16. **Заманқанова Мәлдір Мұхтарханқызы** – студентка КАСУ. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
17. **Исаева Екатерина Анатольевна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры Банковского дела, ФГБОУ ВПО РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономики.

18. **Искендерова Фатима Велибековна** - старший преподаватель, доктор PhD по специальности «Менеджмент». Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
19. **Кайгородцев Александр Александрович** - доктор экономических наук, профессор. Область научных интересов – экономическая и продовольственная безопасность.
20. **Кайгородцев Ярослав Александрович** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономической безопасности.
21. **Кайгородова Анна Александровна** – магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане.
22. **Кинашева Жадыра Болатовна** - кандидат экономических наук, доцент. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономики.
23. **Климова Наталья Николаевна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», г. Москва. Область научных интересов – банковское дело, банковский маркетинг, банковский менеджмент.
24. **Клиновицкая Татьяна Григорьевна** – старший преподаватель ВКГТУ им Д. Серикбаева. Область научных интересов - менеджмент образования.
25. **Коденцева Марина Александровна** – студентка КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
26. **Конопьянова Галина Ахбаевна** - кандидат экономических наук, профессор; вице-президент по учебной работе и образовательным программам КАСУ. Область научных интересов - профессиональная педагогика, менеджмент образования.
27. **Куанышева Зарина Казезовна** - магистрант. Область научных интересов – корпоративное управление.
28. **Кульджибаев Олжас Маратұлы** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
29. **Лазутина Регина Андреевна** – студентка КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане.
30. **Литвиненко Виктория Станиславовна** – старший преподаватель УК ф МЭСИ. Область научных интересов - современные аспекты проектного управления.
31. **Лозгачев Алексей Васильевич** – преподаватель колледжа КАСУ, бакалавр информационных систем, бакалавр математики. Область научных интересов – развитие информационных технологий.
32. **Локотко Анна Вениаминовна** - кандидат экономических наук, доцент. Область научных интересов - корпоративное управление.
33. **Мадиярова Эльвира Собетоллаевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Учета и налогообложения» ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
34. **Мамырбекова Динара Самаркановна** - старший преподаватель КАСУ, магистр экономики. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
35. **Мұратұлы Дидар** – преподаватель, магистр техники и технологий. Область научных интересов – развитие информационных технологий.

36. **Непшина Виктория Николаевна** – старший преподаватель; докторант по специальности «Менеджмент». Область научных интересов - финансы и учет.
37. **Оспанов Махамбет Ержанұлы** – студент КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане.
38. **Панова Татьяна Александровна** - старший преподаватель кафедры Банковского дела ФГОБУ ВПО РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
39. **Русланұлы Мирас** – студент КАСУ. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
40. **Сатиева Алуа Муратбековна** - магистрант. Область научных интересов – вопросы организационной психологии и менеджмента.
41. **Сембинова Татьяна Сергеевна** – преподаватель, магистр экономических наук. Область научных интересов - прикладные аспекты математики и информатики.
42. **Степанова Мария Владимировна** – преподаватель, магистр менеджмента. Область научных интересов - корпоративное управление.
43. **Сулейменов Азамат Еркинбекович** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
44. **Трофимова Юлия Владимировна** – старший преподаватель, магистр учета и аудита. Область научных интересов – учет и аудит.
45. **Уразова Наталья Павловна** - старший преподаватель, магистр экономических наук. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
46. **Хасенова Назерке Нургазыевна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
47. **Храмцова Оксана Викторовна** - кандидат экономических наук, доцент УКфМЭСИ. Область научных интересов - актуальные вопросы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане.
48. **Четгыкбаев Руслан Кайратович** – старший преподаватель, магистр технических наук. Область научных интересов – вопросы математики и информационных технологий.
49. **Шевляков Евгений Сергеевич** – магистрант. Область научных интересов – актуальные вопросы менеджмента и финансов.

АННОТАЦИЯЛАР**РФ МЕН ШЕТЕЛ МЕМЛЕКЕТТЕРІНДЕ ТӨЛЕМ КАРТАЛАРЫН
ПАЙДАЛАНУ ТЕХНОЛОГИЯСЫН ДАМЫТУ МӘСЕЛЕЛЕРІН АНЫҚТАУ
ЖӘНЕ ҚАУІПСІЗДІК ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ БОЙЫНША БЕТАЛЫСЫ**

Бондаренко Т.Г.

Автор Ресей Федерациясы мен шетелде пластикалық карточкаларды пайдалану үдерісіндегі мәселелер мен оларды шешу амалдарын зерттейді. Берілген үдерістің қауіпсіздік сұрақтарына ерекше назар аударылған.

**БАНКТІК САЛАДА СӘТТІ БРЕНДТЕРДІ ҚҰРУ ТАРИХЫ ЖӘНЕ
БРЕНДИНГ НЕГІЗДЕРІ**

Климова Н.Н.

Мақалада брендтің пайда болу, жасалу және өткізу үдерісінің сұрақтары қарастырылады. Сәтті брендингтік саясаттың мысалдары келтіріледі.

РЕСЕЙДЕГІ БАНКТІК НЕСИЕЛЕУДІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ

Панова Т.А.

Автор РФ аумағында банктік несиелеу мәселесіне және оны рәсімдеу мен алу ерекшеліктеріне көңіл бөледі. Берілген үдерістің басқа елдердегі салыстырмалы сипаттамасы берілген.

**БАНКТІК КАПИТАЛ НЕСИЕЛІК ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУ
ТҮРҒЫСЫНАН**

Исаева Е.А.

Автор "банктік капитал" ұғымын қаржылық-банктік термин ретінде қарастырады. Берілген тақырып бойынша мысалдар келтіріледі.

**РЕСЕЙ БАНКТЕРІНІҢ ТӘЖІРИБЕСІНДЕГІ PRIVATE BANKING ЖӘНЕ
VIP-КЛИЕНТТЕРГЕ ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ**

Климова Н.Н.

Автор ресейлік банктердегі клиенттермен жұмыс істеу ерекшеліктерін зерттейді. Ерекше назар vip клиенттер санатына бөлінеді.

**ШЕТЕЛДЕГІ ДЕПОЗИТТІК ОПЕРАЦИЯЛАР ЖӘНЕ ДЕПОЗИТТІ
САҚТАНДЫРУДАҒЫ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕ**

Мамырбекова Д.С.

Мақалада депозиттерді сақтандырудың шетелдік тәжірибе сұрақтары зерттеледі. Берілген үдерістің шетелдегі сипаттамасы келтіріледі.

**НЕСИЕНІҢ ҚАЙТАРЫЛУЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ФОРМАЛАРЫ ЖӘНЕ
ОЛАРҒА СИПАТТАМА**

Заманқанова М.М., Мамырбекова Д.С.

Авторлар клиенттермен несиелерді қайтару ерекшеліктерін, бұл үдерістің ерекшеліктерін және қамсыздандыру формаларын қарастырады. Мысалдар мен даму жолдары келтіріледі.

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЖАҒАНДЫҚ ЖӘНЕ АЙМАҚТЫҚ
МӘСЕЛЕЛЕР ШАРТТАРЫНДА БАНКТІК ҚЫЗМЕТТЕР НАРЫҒЫНЫҢ
ДАМУ БЕТАЛЫСЫ**

Непшина В.Н.

Автор банктік қызметтер саласындағы жағдайды, ерекшеліктерді және даму беталысын зерттейді. Берілген мәліметтер экономиканың және қоғамның жаһандануы шегінде қарастырылады.

**ШҚО МӘСЕЛЕЛІ НЕСИЕЛЕР СЕКТОРЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ
ЖӘНЕ ОНЫ МИНИМИЗАЦИЯЛАУ ТӘСІЛІ**

Конопьянова Г.А., Дегтярева А.А.

Авторлар ШҚО-да мәселелі несиелер секторының қазіргі жағдайын зерттейді. Несиелеудің берілген секторының минимизациялау сұрақтарына ерекше назар аударылады.

**КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІН
ҚАМСЫЗДАНДЫРУДАҒЫ ЖҮЙЕЛІК АМАЛ**

Байниязов М.Т., Кайгородцев А.А.

Мақалада коммерциялық банктің экономикалық қауіпсіздігін қамсыздандыру және сақтау мәселелері қарастырылады. Бұл сұрақта жүйелік амалға ерекше назар аударылады.

**ҚАЗАҚСТАНДА ТҰТЫНУШЫЛЫҚ НЕСИЕНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ
ДАМУ КЕЛЕШЕГІ**

Хасенова Н.Н., Муратулы Д.

Авторлар Қазақстан Республикасындағы тұтынушылық несиелеудің аспектілерін қарастырады. Берілген үдерістің түрлі жақтары қарастырылады.

**АЙМАҚТЫҢ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ
МӘСЕЛЕЛЕРІ (ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ МЫСАЛЫНДА)**

Кинашева Ж.Б., Мамырбекова Д.С.

Мақалада индустриалды-инновациялық дамудың негізгі мәселелері қарастырылады. Негізгі аспект берілген мәселенің аймақ сұрақтарына жасалады.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ВАЛЮТАЛЫҚ САЯСАТЫ

Клиновицкая Т.Г.

Мақалада ҚР валюталық саясатының сұрақтары қарастырылады. Берілген тақырып бойынша мысалдар келтіріледі.

**ВАЛЮТАЛЫҚ ИНТЕРВЕНЦИЯЛАР ТЕҢГЕНІҢ ВАЛЮТАЛЫҚ
НАРЫҚТА НЫҒАЮ ЖОЛЫ РЕТІНДЕ**

Кульджибаев О.М., Мадиярова Э.С.

Авторлар "валюталық интервенциялар" ұғымын, оның ҚР-да болу ерекшеліктерін зерттейді. Сондай-ақ авторлар теңге бағамының нығаю мүмкіндіктерін қарастырады.

КӘСПОРЫННЫҢ БАНКРОТТЫЛЫҚ ЫҚТИМАЛДЫҒЫН БОЛЖАУ

Трофимова Ю.В.

Автор кәсіпорынның банкроттылық ықтималдығының болжамын қарастырады. Берілген тақырып бойынша болжам мысалдары келтіріледі.

**САЛЫҚТЫҚ БЮДЖЕТТЕНДІРУ ЖӘНЕ БАҚЫЛАУ ЖҮЙЕСІ
КӘСПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТІ ЖҮЙЕСІНДЕГІ
ТИІМДІ ҚҰРАЛ РЕТІНДЕ**

Уразова Н.П., Литвиненко В.С.

Авторлар кәсіпорынның қаржылық менеджментінің сұрақтарын зерттейді. Берілген аспектіде бақылаудың түрлі әдістері қарастырылады.

**ҚАЗАҚСТАНДА ӘЛЕУМЕТТІК-ЕҢБЕКТІК ҚАТЫНАСТАРДЫ
ЗЕРТТЕУДІҢ ӨЗЕКТІ СҰРАҚТАРЫ**

Сулейменов А.Е.

Мақалада ҚР-дағы әлеуметтік-еңбектік қатынастардың түрлі зерттеулері келтіріледі. Зерттеулердің мысалдары, олар бойынша қорытындылар және олардың жөнделігі қарастырылады.

**КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ЖҰМСАУДЫҢ МӘНІ,
ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ҚАҒИДАЛАРЫ**

Ашимова А.С.

Автор компанияның қаржылық ресурстарын пайдалану сұрақтарын зерттейді. Берілген үдерістің мысалдары мен қағидалары келтіріледі.

**РЕСПУБЛИКАНЫҢ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІН РЕТТЕУДЕГІ ҚОСЫЛҒАН ҚҰН
САЛЫҒЫНЫҢ ДАМУ БАҒЫТЫ ЖӘНЕ ОНЫ ШЕТЕЛДІК
ТӘЖІРИБЕМЕН САЛЫСТЫРА ОТЫРЫП ЖЕТІЛДІРУ ШАРАЛАРЫ**

Рұсланұлы М., Мамырбекова Д.С.

Мақалада қосылған құн салығының негізгі даму бағыттары зерттеледі. Қазақстандық салық жүйесі үлгісінің оның шетелдік аналогтарымен салыстыру жүргізіледі.

**БИЗНЕС-ЖОСПАРЛАУ ЗАМАНАУИ МӘНМӘТІНДЕ. ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ
ЖОБАНЫ ӘЗІРЛЕУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ**

Загайнов Е.О.

Автор инвестициялық жоба шегінде бизнес-жобалау үдерісін қарастырады. Берілген үдерістің түрлі кезеңдері және олардың бірізділігі зерттеледі.

**ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРҒА ҚҰЮ КӘСПОРЫН
ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН ЖОҒАРЫЛАТУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ**

Богомоллова В.В., Уразова Н.П.

Мақалада инвестицияларды негізгі құралдарға құю сұрақтарын зерттеледі. Берілген сұрақ кәсіпорын қызметінің тиімділігін жоғарылату мәнмәтінінде қарастырылады.

**ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУДЫҢ ТҮРЛІ
ФОРМАЛАРЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН САЛЫСТЫРУ**

Жигитова А.Т., Богородская О.Г.

Авторлар инвестициялық қызметті қаржыландырудың түрлі формаларын зерттейді. Талдау берілген формалардың экономикалық тартымдылығының қорытындыларымен салыстырылып өткізіледі.

**КӘСІПОРЫННЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ФАКТОРЛАРЫ
МЕН ЭЛЕМЕНТТЕРІ**

Мадиярова Э.С.

Автор кәсіпорынның тұрақты даму аспектілерін қарастырады. Берілген үдерістің факторлары мен элементтері келтіріледі.

**ТУРБУЛЕНТТІЛІК ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНІҢ
СТРАТЕГИЯЛЫҚ ТАЛДАУЫ**

Куанышева З.К., Искендерова Ф.В.

Авторлар кәсіпорын қызметін оның стратегиялық талдауы тұрғысынан қарастырады. Бұл сұраққа экономиканың турбуленттілігі жағдайы шегінде ерекше назар аударылады.

**МОНИТОРИНГ КӘСІПОРЫННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІ
ЖҮЙЕСІН СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЭЛЕМЕНТІ
РЕТІНДЕ**

Кайгородцев Я.А., Кайгородцев А.А.

Авторлар кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздік жүйесін стратегиялық басқарудың сұрақтарын қарастырады. Берілген тақырып бойынша мысалдар және талдау әдістемелері келтіріледі.

**ТҮРҒЫНДАРҒА ӘЛЕУМЕТТІК ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУДІҢ ЖАҢА
ҮЛГІЛЕРІН ЖАСАУ МУНИЦИПАЛДЫҚ АВТОКӨЛІК МЕКЕМЕЛЕРІНІҢ
ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН ЖОҒАРЫЛАТУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ**

Глущенко О.И.

Мақалада ХҚКО қызмет етуінің аспектілері муниципалдық автокөліктік мекемелердің тиімді қызметінің факторлары ретінде қарастырылады.

КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІ ТУРАЛЫ

Шевляков Е.С.

Автор кәсіпорын қызметі тиімділігінің түрлі аспектілерін қарастырады. Берілген тақырып бойынша деректер мен мысалдар келтіріледі.

ҚАЗАҚСТАНДА ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫ

Храмцова О.В.

Мақалада ҚР-да шағын кәсіпкерліктің даму ерекшеліктері зерттеледі. Берілген сұрақ бойынша тақырыптар мен мысалдар келтіріледі.

**ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ БАНКТІК НЕСИЕЛЕУ ТЕТІГІН
ЖЕТІЛДІРУ**

Жунусова А.Е., Бордияну И.В.

Авторлар шағын және орта бизнесті банктік несиелеудің тетігін жетілдіруді зерттейді. Берілген үдерістің талдауы жүргізіледі.

**ТЕМІРЖОЛ КӨЛІГІМЕН КОНТЕЙНЕРЛІК ТАСЫМАЛДАУЛАРДЫ
ҰЙЫМДАСТЫРУ**

Кайгородова А.А.

Автор теміржол көлігімен контейнерлік тасымалдауларды ұйымдастырудың экономикалық үдерісінің ерекшеліктерін зерттейді. Берілген сұрақтың экономикалық шешімінің үлгілері келтіріледі.

**АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ
АСПЕКТІЛЕРІ**

Оспанов М.Е., Кинашева Ж.Б.

Мақалада ауыл шаруашылығын мемлекеттік реттеудің теориялық аспектілері қарастырылады. Берілген тақырып бойынша мысалдар келтіріледі.

**ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІ САЛЫҚТЫҚ ӘКІМШІЛЕНДІРУ ЖҮЙЕСІН
ЖЕТІЛДІРУ**

Лазутина Р.А., Сембинова Т.С.

Авторлар шағын кәсіпкерлікті салықтық әкімшілендіру мәселелерін зерттейді. Берілген жүйені жетілдіру сұрағына ерекше назар аударылады.

КОММЕРЦИЯЛЫҚ КӘСІПОРЫННЫҢ ДАМУ КЕЛЕШЕГІ

Локотко А.В., Бурученко Т.В.

Мақалада коммерциялық кәсіпорынның даму келешегі қарастырылады. Берілген сұрақ бойынша мысалдар мен аналитика келтіріледі.

**ҚОНАҚ ЖАЙЛЫЛЫҚ ИНДУСТРИЯСЫ ЖӘНЕ ТУРИЗМ
ИНДУСТРИЯСЫ**

Степанова М.В.

Автор туризм және қонақжайлылық индустриясының пайда болу тарихына тоқталады. Тарихи дәйектер мен фактілер келтіріледі.

**ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНДА ДАЙВИНГ ПЕН ӨЗЕН КРУИЗИН
ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ БЕТАЛЫСЫ**

Долинская А.Н.

Автор Шығыс Қазақстандағы туризм сұрақтарын зерттейді. ШҚО-да дайвинг пен өзен круизінің дамуы жеке сұрақпен қарастырылады.

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ҚОНАҚ ҮЙ КӘСІПОРЫНДАРЫ
ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ ДАМУ БЕТАЛЫСЫ**

Коденцева М.А., Степанова М.В.

Мақалада ҚР-да қонақ үй бизнесі инфрақұрылымының даму беталысы қарастырылады. Экономикалық және басқарушылық сұрақтар зерттеледі.

ШҚО-ДА ТУРИЗМДІ ДАМУ ЖОЛДАРЫНЫҢ БАҒЫТТАРЫ

Сатиева А.М.

Автор Шығыс Қазақстан облысында туризмді дамыту жолдарының сұрақтарын қарастырады.

**САРАПТАМАЛЫҚ ЖҮЙЕЛЕР – ҮЛГІЛЕУДІҢ ҚИЫН ӘДІСТЕРІНДЕ
ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ БОЙЫНША ЗЕРТТЕУЛЕРДІҢ БАҒЫТЫ**

Бирюков А.Н.

Автор жасанды интеллект бойынша зерттеулердің бағыттарының бірін қарастырады. Берілген сұрақ бойынша есептер мен есептеулер келтіріледі.

ЭНТРОПИЯ, ЫҚТИМАЛДЫҚ ЖӘНЕ ИНФОРМАЦИЯ

Ахметова Д.К.

Мақалада энтропия ұғымы қарастырылады. Берілген сұрақ бойынша есептер мен әдістер қарастырылады.

СЕМАНТИКАЛЫҚ ВЕБ ТУРАЛЫ

Четтыкбаев Р.К.

Автор "семантикалық веб" ұғымын қарастырады. Тәжірибеде қолдану мысалдары келтіріледі.

КОМПЬЮТЕРЛІК ЖЕЛІЛЕРДЕ МӘЛІМЕТТЕРДІ ҚОРҒАУ

Лозгачев А.В.

Мақалада компьютерлік қауіпсіздік аспектілері қарастырылады. Берілген тақырып бойынша нақты мысалдар келтіріледі.

АННОТАЦИИ**ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ И ТЕНДЕНЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**

Бондаренко Т.Г.

Автор изучает проблемы и варианты их решений при процессе использования пластиковых карточек в Российской Федерации и за рубежом. Особое внимание уделяется вопросам безопасности данного процесса.

ОСНОВЫ БРЕНДИНГА И ИСТОРИЯ ПОСТРОЕНИЯ УСПЕШНЫХ БРЕНДОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Климова Н.Н.

В статье рассматриваются вопросы процесса возникновения, создания и продвижения бренда. Приводятся примеры успешной брендинговой политики.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Панова Т.А.

Автор обращается к проблеме банковского кредитования и его особенностям оформления и получения на территории РФ. Приводится сравнительная характеристика данного процесса в других странах.

БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ С ПОЗИЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

Исаева Е.А.

Автор рассматривает понятие "банковский капитал" как финансово-банковский термин. Приводятся примеры по данной теме.

PRIVATE BANKING И ОБСЛУЖИВАНИЕ VIP-КЛИЕНТОВ В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Климова Н.Н.

Автор изучает особенности работы с клиентами в российских банках. Особое внимание уделяется категории клиентов vip.

ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ ЗА РУБЕЖОМ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ

Мамырбекова Д.С.

В статье рассматриваются вопросы зарубежного опыта в отношении страхования депозитов. Приводится характеристика данного процесса за рубежом.

ФОРМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТА КРЕДИТА И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Заманканова М.М., Мамырбекова Д.С.

Авторы рассматривают особенности возврата клиентами кредитов, особенности этого процесса и формы обеспечения. Приводятся примеры и пути развития.

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В
РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ И
РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ**

Непшина В.Н.

Автор изучает ситуацию в банковской сфере услуг, особенности и тенденции развития. Данные материалы рассматриваются в рамках глобализации экономики и общества.

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ
ВКО И СПОСОБЫ ЕГО МИНИМИЗАЦИИ**

Конопьянова Г.А., Дегтярева А.А.

Авторы изучают вопросы современного состояния сектора проблемных кредитов ВКО. Особое внимание уделяется вопросам минимизации данного сектора кредитования.

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Байниязов М.Т., Кайгородцев А.А.

В статье рассматриваются проблемы обеспечения и сохранения экономической безопасности коммерческого банка. Особое внимание уделяется системному подходу в этом вопросе.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО
КРЕДИТА В КАЗАХСТАНЕ**

Хасенова Н.Н., Муратулы Д.

Авторы рассматривают аспекты потребительского кредитования в Республике Казахстан. Рассматриваются различные стороны данного процесса.

**ПРОБЛЕМЫ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Кинашева Ж.Б., Мамырбекова Д.С.

В статье рассматриваются основные проблемы индустриально-инновационного развития. Основной аспект делается на вопросы региона в данном вопросе.

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Клиновицкая Т.Г.

В статье рассматриваются вопросы валютной политики РК. Приводятся примеры по данной тематике.

**ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ КАК ПУТЬ УКРЕПЛЕНИЯ ТЕНГЕ НА
ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ**

Кульджибаев О.М., Мадиярова Э.С.

Авторы анализируют понятие "валютные интервенции", его особенности существования в РК. Также авторы рассматривают возможности укрепления курса тенге.

ПРОГНОЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Трофимова Ю.В.

Автор рассматривает прогноз вероятности банкротства предприятия. Приводятся примеры прогнозирования по данной теме.

СИСТЕМА НАЛОГОВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Уразова Н.П., Литвиненко В.С.

Авторы изучают вопросы финансового менеджмента предприятия. Рассматриваются различные методы контроля в данном аспекте.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Сулейменов А.Е.

В статье приводятся различные исследования социально-трудовых отношений в РК. Рассматриваются примеры исследований, выводы по ним и их целесообразность.

СУТЬ, ВИДЫ И ПРИНЦИПЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОМПАНИИ

Ашимова А.С.

Автор изучает вопросы использования финансовых ресурсов компании. Приводятся примеры и принципы данного процесса.

НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ И МЕРЫ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СРАВНЕНИИ С ЗАРУБЕЖНЫМ ОПЫТОМ

Рұсланұлы М., Мамырбекова Д.С.

В статье изучаются основные направления развития налога на добавленную стоимость. Проводится сравнение казахстанской модели налоговой системы с её зарубежными аналогами.

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ КОНТЕКСТЕ. ПОДГОТОВКА И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Загайнов Е.О.

Автор рассматривает процесс бизнес-планирования в рамках инвестиционного проекта. Изучаются различные этапы данного процесса и их последовательность.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Богомолова В.В., Уразова Н.П.

В статье изучаются вопросы финансирования инвестиций в основные средства. Данный вопрос рассматривается в контексте повышения эффективности деятельности предприятия.

**СРАВНЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ
ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Жигитова А.Т., Богородская О.Г.

Авторы изучают различные формы финансирования инвестиционной деятельности. Анализ проводится в сравнении данных форм с выводом их экономической привлекательности.

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ФАКТОРЫ И
ЭЛЕМЕНТЫ**

Мадиярова Э.С.

Автор рассматривает аспекты устойчивого развития предприятия. Приводятся факторы и элементы данного процесса.

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В
УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ**

Куанышева З.К., Искендерова Ф.В.

Авторы рассматривают деятельность предприятия с точки зрения его стратегического анализа. Особое внимание уделяется этому вопросу в рамках условий турбулентности экономики.

**МОНИТОРИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Кайгородцев Я.А., Кайгородцев А.А.

Авторы рассматривают вопросы стратегического управления системой экономической безопасности предприятия. Приводятся примеры и методики анализа по данной теме.

**РАЗРАБОТКА НОВЫХ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ
УЧРЕЖДЕНИЙ**

Глущенко О.И.

В статье рассматриваются аспекты функционирования ЦОН как факторы эффективной деятельности муниципальных автотранспортных учреждений.

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шевляков Е.С.

Автор рассматривает различные аспекты эффективности деятельности предприятия. Приводятся данные и примеры по данной теме.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Храмцова О.В.

В статье изучаются особенности развития малого предпринимательства в РК. Приводятся темы и примеры по данному вопросу.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА БАНКОВСКОГО
КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Жунусова А.Е., Бордияну И.В.

Авторы изучают совершенствование механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса. Проводится анализ данного процесса.

**ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ
ТРАНСПОРТОМ**

Кайгородова А. А.

Автор изучает особенности экономического процесса организации контейнерных перевозок железнодорожным транспортом. Приводятся модели экономического решения данного вопроса.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

Оспанов М.Е., Кинашева Ж.Б.

В статье рассматриваются теоретические аспекты государственного регулирования сельского хозяйства. Приводятся примеры по данной теме.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО
АДМИНИСТРИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Лазутина Р.А., Сембинова Т.С.

Авторы изучают проблемы налогового администрирования малого предпринимательства. Особое внимание уделяется вопросу совершенствования данной системы.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Локотко А.В., Бурученко Т.В.

В статье рассматриваются перспективы развития коммерческого предприятия. Приводятся примеры и аналитика по данному вопросу.

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА И ИНДУСТРИЯ ТУРИЗМА

Степанова М.В.

Автор обращается к истории возникновения индустрии туризма и гостеприимства. Приводятся исторические сведения и факты.

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДАЙВИНГА И РЕЧНОГО
КРУИЗА В ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Долинская А.Н.

Автор изучает вопросы туризма в Восточном Казахстане. Отдельным вопросом рассматривается развитие дайвинга и речного круиза в ВКО.

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОСТИНИЧНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Коденцева М.А., Степанова М.В.

В статье рассматриваются тенденции развития инфраструктуры гостиничного бизнеса в РК. Изучаются экономические и управленческие вопросы.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ВКО

Сатиева А.М.

Автор рассматривает вопросы развития туризма в Восточно-Казахстанской области.

**ЭКСПЕРТНЫЕ СИСТЕМЫ – НАПРАВЛЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО
ИСКУССТВЕННОМУ ИНТЕЛЛЕКТУ В СЛОЖНЫХ МЕТОДАХ
МОДЕЛИРОВАНИЯ**

Бирюков А.Н.

Автор рассматривает одно из направлений исследований по искусственному интеллекту. Приводятся расчёты и вычисления по данному вопросу.

ЭНТРОПИЯ, ВЕРОЯТНОСТЬ И ИНФОРМАЦИЯ

Ахметова Д.К.

В статье рассматривается понятие энтропии. Рассматриваются расчёты и методы по данному вопросу.

К ВОПРОСУ О СЕМАНТИЧЕСКОМ ВЕБЕ

Четтыкбаев Р.К.

Автор рассматривает понятие "семантический веб". Приводятся примеры применения на практике.

ЗАЩИТА ДАННЫХ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ

Лозгачев А.В.

В статье рассматриваются аспекты компьютерной безопасности. Приводятся конкретные примеры по данной теме.

ANNOTATIONS
IDENTIFICATION OF PROBLEMS OF THE TECHNOLOGIES
DEVELOPMENT OF USING PAYMENT CARDS AND TENDENCES ON
IMPROVING SECURITY SYSTEMS IN THE RUSSIAN FEDERATION AND
FOREIGN COUNTRIES

Bondarenko T.G.

The author considers the problems and ways of their decisions in the process of using plastic cards in the Russian Federation and abroad. Particular attention is paid to the safety of this process.

BASICS OF BRANDING AND HISTORY OF SUCCESSFUL DESIGN OF
BRANDS IN THE BANKING SECTOR

Klimova N.N.

The article considers the process of initiation, creation and promotion of the brand. Examples of successful branding policy are given.

CURRENT STATE OF RUSSIAN BANK LENDING

Panova T.A.

The author addresses to the issue of bank lending and the features of its receiving in Russian Federation. Comparative characteristics of the process in other countries are given.

BANKING CAPITAL FROM THE POSITION OF CREDIT RISK
MANAGEMENT

Isaeva E.A.

The author considers the concept of "bank capital" as a financial and banking term. The examples on this subject are given.

PRIVATE BANKING AND VIP-CLIENTS SERVICE IN THE PRACTICE OF
RUSSIAN BANKS

Klimova N.N.

The author considers the peculiarities of working with clients in the Russian banks. Particular attention is paid to the categories of vip customers.

DEPOSIT OPERATIONS ABROAD AND FOREIGN EXPERIENCE OF
DEPOSIT INSURANCE

Mamyrbekova D.S.

In this article are studied the issues of experience with deposit insurance. Characteristic of this process abroad is given.

FORMS OF LOANS REPAYMENT AND THEIR CHARACTERISTICS

Zamankanova M.M., Mamyrbekova D.S.

The authors consider the characteristics of loans repayments by the customers, peculiarities of this process. The examples and ways of the development are given.

**TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF BANKING MARKET IN THE
REPUBLIC OF KAZAKHSTAN IN CONDITIONS OF GLOBAL AND
REGIONAL CHALLENGES**

Nepshina V.N.

The author considers the situation in the banking sphere of services, features and trends of the development. These materials are considered within the scope of the globalization of the economy and society.

**CURRENT STATE OF THE PROBLEM LOANS SECTOR IN EAST
KAZAKHSTAN REGION AND THE WAYS TO MINIMIZE IT**

Konopyanova G.A., Degtyareva A.A.

The authors consider the current state of the problem loans sector in East Kazakhstan Region. Particular attention is paid to minimization of this lending sector.

**A SYSTEMATIC APPROACH OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY OF
COMMERCIAL BANK**

Bayniyazov M.T., Kaygorodtsev A.A.

The article considers the problem of providing and maintaining the economic security of the commercial bank. Particular attention is paid to the systematic approach in this issue.

**PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF CONSUMER
CREDIT IN KAZAKHSTAN**

Khasseanova N., Muratuly D.

The authors considers the aspects of consumer lending in Kazakhstan. Various aspects of this process are examined.

**PROBLEMS OF INDUSTRIAL AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE
REGION (ON THE EXAMPLE OF EAST KAZAKHSTAN REGION)**

Kinasheva Zh.B., Mamyrbekova D.S.

The article considers the main problems of industrial and innovative development. The main attention is given to the issues of the region in this matter.

MONETARY POLICY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Klinovitskaya T.G.

This article considers the monetary policy of the Republic of Kazakhstan. The examples on this subject are given.

**CURRENCY INTERVENTIONS AS A WAY OF STRENGTHENING THE
TENGE IN THE CURRENCY MARKET**

Kuldzhibaev O.M., Madiyarova E.S.

The authors considers the concept of "currency intervention," especially its existence in the Republic of Kazakhstan. The authors also consider the possibility of strengthening the tenge.

PREDICTIONS ON ENTERPRISE BANKRUPTCY

Trofimova Y.V.

The author considers the forecast probability of bankruptcy. Examples of prediction on the subject are given.

**SYSTEM OF TAX BUDGETING AND CONTROL AS AN EFFECTIVE TOOL
IN FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISES**

Urazova N.P., Litvinenko V.S.

The authors study the financial management of the enterprise. Various methods of control in this aspect are given.

**RELEVANT ISSUES IN THE RESEARCH OF SOCIAL AND LABOR
RELATIONS IN KAZAKHSTAN**

Suleimenov A.E.

The article presents various studies of social and labor relations in the Republic of Kazakhstan. The examples of research findings and conclusions are given.

**ESSENCE, TYPES AND PRINCIPLES OF USING FINANCIAL RESOURCES
OF THE COMPANY**

Ashimova A.S.

The author considers the issue of financial resources of the company. The examples and principles of the process are given.

**DIRECTION OF THE DEVELOPMENT OF VALUE ADDED TAX IN
REGULATION OF THE TAX SYSTEM IN THE REPUBLIC AND METHODS
OF ITS IMPROVEMENT IN COMPARISON WITH FOREIGN EXPERIENCE**

Ruslanuly M., Mamyrbekova D.S.

The article considers the main directions of the development of value added tax. A comparison of the Kazakhstani model of the tax system with its foreign counterparts is given.

**BUSINESS PLANNING IN THE CURRENT CONTEXT. PREPARATION AND
EVALUATION OF INVESTMENT PROJECTS**

Zagaynov E.O.

The author considers the process of business planning within the scope of the investment projects. The various stages of this process and consecutive are studied.

**FINANCING THE INVESTMENTS IN FIXED ASSETS AS A FACTOR OF
INCREASING THE ENTERPRISE PERFORMANCE**

Bogomolova V.V., Urazova N.P.

The article considers the issues of financing investment in fixed assets. These issues are addressed in the context of increasing the enterprise performance.

**COMPARISON OF THE EFFECTIVENESS OF DIFFERENT FORMS OF
FINANCING OF INVESTING ACTIVITIES**

Zhigitova A.T., Bogorodskaya O.G.

The authors consider the various forms of investment financing. The analysis is done in comparison of these forms with the output of their economic attractiveness.

**SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COMPANY AND ITS
COMPONENTS AND FACTORS**

Madiyarova E.S.

The author considers the aspects of sustainable development of the enterprise. Factors and elements of the process are given.

**STRATEGIC ANALYSIS OF THE COMPANY IN TURBULENCE
CONDITIONS**

Kuanysheva Z.K., Iskenderova F.V.

The authors consider the activities of the company in terms of its strategic analysis. Particular attention is paid to this issue under the terms of the turbulence of the economy.

**MONITORING AS AN ELEMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT BY THE
SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY**

Kaygorodtsev J.A., Kaygorodtsev A.A.

The authors consider the strategic management system of economic security. The examples and methods of analysis on this topic are given.

**DEVELOPMENT OF NEW MODELS OF SOCIAL SERVICES AS A FACTOR
OF INCREASING THE EFFICIENCY OF MUNICIPAL UTILITY AGENCIES**

Glushchenko O.I.

This article considers the aspects of the center of a single window as factors of effective activity of the municipal road facilities.

ON THE ISSUE OF THE COMPANY EFFECTIVENESS

Shevlyakov E.S.

The author considers various aspects of the effectiveness of the company. The data and examples on this subject are given.

SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN

Hramtsova O.V.

In this paper is studied the development of small business in Kazakhstan. Examples on this issue are given.

**IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF BANK CREDITING OF SMALL
AND MEDIUM BUSINESS**

Zhunusova A.E. Bordiyanu I.V.

The authors consider the improvement of the mechanism of bank lending to small and medium-sized businesses. The analysis of the process.

**ORGANIZATION OF CONTAINER TRANSPORTATION BY RAILWAY
TRANSPORT**

Kaygorodova A.A.

The author considers the characteristics of the economic process of container transportation by railway transport. A model of economic solution on this issue is given.

THEORETICAL ASPECTS OF STATE REGULATION OF AGRICULTURE

Ospanov M.E., Kinasheva Zh.B.

The article considers the theoretical aspects of state regulation of agriculture. The examples on this subject are given.

**IMPROVEMENT OF TAX ADMINISTRATION SYSTEM OF SMALL
BUSINESSES**

Lazutina R.A., Sembinova T.S.

The authors consider the problem of the tax administration of small businesses. Particular attention is paid to improvement of the system.

PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE COMMERCIAL ENTERPRISES

Lokotko A.V., Buruchenko T.V.

The article considers the prospects for the development of business. The examples and analysis on this issue are given.

HOSPITALITY AND TOURISM INDUSTRY

Stepanova M.V.

The author refers to the history of the tourism and hospitality industry. A historical data and facts are given.

MODERN TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF DIVING AND RIVER CRUISES IN THE EAST KAZAKHSTAN REGION

Dolinskaya A.N.

The author considers the issues of tourism in East Kazakhstan. A special issue devoted to the development of diving and river cruise in the East Kazakhstan region is considered.

TENDENCIES OF THE INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF HOSPITALITY BUSINESS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Kodentseva M.A., Stepanova M.V.

This article considers the trends in infrastructure development of hotel business in Kazakhstan. The economic and management issues are considered.

DEVELOPMENT OF TOURIST ROUTES IN EAST KAZAKHSTAN REGION

Satiyeva A.M.

The author considers the development of the tourist routes in the East Kazakhstan region.

EXPERT SYSTEMS IS THE DIRECTION OF THE RESEARCHING ON ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN COMPLEX METHODS SIMULATION

Biryukov A.N.

The author considers one of the areas of research on artificial intelligence. Calculations on this issue are given.

ENTROPY, PROBABILITY AND INFORMATION

Akhmetova D.K.

The article considers the concept of entropy. The calculations and methods in this regard are examined.

ON THE QUESTION OF SEMANTIC WEB

Chettykbayev R.K.

The author considers the concept of "semantic web". Examples of application in practice are given.

DATA PROTECTION IN COMPUTER NETWORKS

Lozgachev A.V.

This article considers the aspects of computer security. Specific examples of the subject are given.

МОДЕРНИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ И ТЕНДЕНЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Бондаренко Т.Г.3

ОСНОВЫ БРЕНДИНГА И ИСТОРИЯ ПОСТРОЕНИЯ УСПЕШНЫХ БРЕНДОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Климова Н.Н.8

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Панова Т.А. 15

БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ С ПОЗИЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

Исаева Е.А.20

PRIVATE BANKING И ОБСЛУЖИВАНИЕ VIP-КЛИЕНТОВ В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Климова Н.Н.26

ШЕТЕЛДЕГІ ДЕПОЗИТТІК ОПЕРАЦИЯЛАР ЖӘНЕ ДЕПОЗИТТІ САҚТАНДЫРУДАҒЫ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРІБЕ

Мамырбекова Д.С.33

НЕСИЕНІҢ ҚАЙТАРЫЛУЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ФОРМАЛАРЫ ЖӘНЕ ОЛАРҒА СИПАТТАМА

Заманқанова М.М., Мамырбекова Д.С.38

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Непшина В.Н.45

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ ВКО И СПОСОБЫ ЕГО МИНИМИЗАЦИИ

Конопьянова Г.А., Дегтярева А.А.51

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Байниязов М.Т., Кайгородцев А.А.56

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF CONSUMER CREDIT IN KAZAKHSTAN

Khassenova N., Muratuly D.61

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
КАЗАХСТАНА**

ПРОБЛЕМЫ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Кинашева Ж.Б., Мамырбекова Д.С.67

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН Клиновицкая Т.Г.	71
ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ КАК ПУТЬ УКРЕПЛЕНИЯ ТЕНГЕ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ Кульджибаев О.М., Мадиярова Э.С.	74
ПРОГНОЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ Трофимова Ю.В.	79
СИСТЕМА НАЛОГОВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ Уразова Н.П., Литвиненко В.С.	85
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ Сулейменов А.Е.	89
КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ЖҰМСАУДЫҢ МӘНІ, ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ҚАҒИДАЛАРЫ Ашимова А.С.	92
РЕСПУБЛИКАНЫҢ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІН РЕТТЕУДЕГІ ҚОСЫЛҒАН ҚҰН САЛЫҒЫНЫҢ ДАМУ БАҒЫТЫ ЖӘНЕ ОҒЫН ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕМЕН САЛЫСТЫРА ОТЫРЫП ЖЕТІЛДІРУ ШАРАЛАРЫ Рұсланұлы М., Мамырбекова Д.С.	99
ВОПРОСЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ КОНТЕКСТЕ. ПОДГОТОВКА И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА Загайнов Е.О.	105
ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Богомолова В.В., Уразова Н.П.	109
СРАВНЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Жигитова А.Т., Богородская О.Г.	114
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА КӘСІПОРЫННЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ФАКТОРЛАРЫ МЕН ЭЛЕМЕНТТЕРІ Мадиярова Э.С.	120
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ Куанышева З.К., Искендерова Ф.В.	125

МОНИТОРИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
СИСТЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Кайгородцев Я.А., Кайгородцев А.А. 129

РАЗРАБОТКА НОВЫХ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ
КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ
Глущенко О.И.135

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Шевляков Е.С. 143

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ
Храмцова О.В. 148

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
Жунусова А.Е., Бордияну И.В.153

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ
ТРАНСПОРТОМ
Кайгородова А.А. 159

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ
АСПЕКТІЛЕРІ
Оспанов М.Е., Кинашева Ж.Б.163

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
Лазутина Р.А., Сембинова Т.С. 169

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
Локотко А.В., Бурученко Т.В. 173

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА И ИНДУСТРИЯ ТУРИЗМА
Степанова М.В. 178

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДАЙВИНГА И РЕЧНОГО КРУИЗА В
ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ.
Долинская А.Н. 181

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В
РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН
Коденцева М.А., Степанова М.В. 185

ШҚО-ДА ТУРИЗМДІ ДАМУ ТУЖАУ ЖОЛДАРЫНЫҢ БАҒЫТТАРЫ
Сатиева А.М. 189

ВОПРОСЫ ИНФОРМАТИКИ И МОДЕЛИРОВАНИЯ	
ЭКСПЕРТНЫЕ СИСТЕМЫ - НАПРАВЛЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО ИСКУССТВЕННОМУ ИНТЕЛЛЕКТУ В СЛОЖНЫХ МЕТОДАХ МОДЕЛИРОВАНИЯ Бирюков А.Н.	194
ЭНТРОПИЯ, ЫҚТИМАЛДЫҚ ЖӘНЕ ИНФОРМАЦИЯ Ахметова Д.К.	204
К ВОПРОСУ О СЕМАНТИЧЕСКОМ ВЕБЕ Четтыкбаев Р.К.	209
ЗАЩИТА ДАННЫХ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ Лозгачев А.В.	216
АВТОРЫ НОМЕРА	224
АННОТАЦИИ	227
СОДЕРЖАНИЕ	244

Республиканское научное издание

**Вестник Казахстанско-Американского
Свободного Университета**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**Выпуск 3
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
ОБРАЗОВАНИЯ И ОБЩЕСТВА**

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта РК.
Свидетельство о постановке на учет СМИ № 5888-ж от 11.04.2005.

Ответственный за выпуск К.Н. Хаукка
Верстка В.М. Матвиенко
Технический редактор Т.В. Левина

Отпечатано в Казахстанско-Американском Свободном Университете

Подписано в печать 02.11.2015	Формат 60x84/ ¹ / ₈	Объем 31 усл.печ.л.
22.5 уч.-изд.л	Тираж 1000 экз.	Цена договорная
