

Қазақ экономика,
қаржы және
халықаралық сауда
университетінің
ЖАРҒЫСЫ



№4
2013

ВЕСТНИК
Казакского университета
экономики, финансов
и международной
торговли

Главный редактор:

Г.С. Сейткасимов,
научный руководитель
по экономическим исследованиям КазУЭФМТ,
д.э.н., профессор, академик НАН РК

Заместитель главного редактора:

А.А. Мусина,
проректор по научной работе КазУЭФМТ,
д.э.н., доцент

Редакционная коллегия:

С.А. Абдымананов	ректор КазУЭФМТ, д.пед.н., профессор математики
М.Ф. Федоров	ректор Уральского государственного экономического университета, д.э.н., профессор, Россия, г. Екатеринбург
И.Ж. Искаков	ректор Межрегионального института экономики и права при МПА ЕврАзЭС, к.ю.н., Россия, г. Москва
В.П. Тихомиров	научный руководитель Московского государственного университета экономики, статистики и информатики, д.э.н., профессор, Россия, г. Москва
С.С. Сагинтаева	проректор по академическим вопросам КазУЭФМТ, д.э.н., профессор
Д.М. Турекулова	завкафедрой менеджмента КазУЭФМТ, д.э.н., доцент
Б.Т. Аймурзина	доцент кафедры финансов КазУЭФМТ, д.э.н.
Х.Г. Омарова	директор издательства КазУЭФМТ
Д.К. Аксеитова	технический секретарь, специалист отдела науки КазУЭФМТ

Свидетельство о регистрации № 8853
Выдано Министерством культуры и информации Республики Казахстан
Комитет информации и архивов

УДК 330.342.1(334.723)

С.А. Абдымананов, ректор КазУФМТ
академик МАН ВШ, д.пед.н.,
профессор математики

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН:
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

В работе рассмотрены вопросы развития государственно-частного партнерства в Республике Казахстан, а также его преимущества для государства и частного сектора, отличительные особенности, формы и модели проектов государственно-частного партнерства. Приведены рекомендации по дальнейшему совершенствованию механизма государственно-частного партнерства, в т.ч. в области социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, концессионные соглашения, виды контрактов, социальная и производственная инфраструктура, финансирование, снижение рисков.*

С развитием современного общества формы и направления деятельности государства изменяются: его регулирующая функция в некоторых областях превращается в партнерскую. Одним из эффективных инструментов такого взаимодействия является государственно-частное партнерство (далее - ГЧП), которое становится все более распространенным методом предоставления государственных услуг. Государство передает часть своих традиционных функций частному сектору с целью повышения эффективности оказания услуг, сокращения издержек, улучшения обслуживания населения и привлечения дополнительных источников финансирования. Бизнес также заинтересован в новых сферах инвестирования и расширения поля деятельности.

С учетом роста потребности общества в качественных объектах инфраструктуры, с одной стороны, и отсутствия у государства достаточных ресурсов на обновление и создание объектов инфраструктуры, с другой стороны, использование механизмов ГЧП может стать одной из важнейших составляющих модернизации таких стратегически важных отраслей эко-

номики, как транспорт, энергетика, социальный сектор и жилищно-коммунальное хозяйство.

Взаимодействие государства и частного сектора для решения общественно значимых задач имеет свою историю, в том числе и в Казахстане. За последние годы был озвучен ряд инициатив в области сотрудничества государства и бизнеса. Так, в ежегодных Посланиях Президента народу Казахстана отмечается, что одним из направлений государственной политики является развитие стратегической инфраструктуры на основе ГЧП, а также повышение качества управления в этой сфере.

В Послании Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» предусмотрена всесторонняя поддержка предпринимательства как ведущей силы национальной экономики, в т.ч. создание новой модели ГЧП - «Сильный бизнес - сильное государство» [1-2].

ГЧП, получив большое распространение в мире, зарекомендовало себя как один из эффективных механизмов по привлечению субъ-

ство устанавливает цели проекта и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг за реализацией проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на всех стадиях проекта;

- разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон.

Учитывая заинтересованность государства в привлечении частного предпринимательства, их мотивацию в партнерстве, мировая практика выработала разнообразные **схемы и модели ГЧП**, в том числе:

- любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса;
- государственные контракты;
- арендные отношения;
- финансовая аренда (лизинг);
- государственно-частные предприятия;
- соглашения о разделе продукции (СРП);
- концессионные соглашения.

До настоящего времени применение ГЧП базировалось на одной модели концессии - строительство-передача-управление (ВТО), хотя мировая практика демонстрирует успешное применение не менее 20 видов контактов, в рамках которых государство и бизнес могут успешно взаимодействовать в части оказания общественно значимых услуг.

В последнее время Казахстан начал расширять поле для проектов ГЧП, внедряя такие базовые виды контрактов, как строительство-эксплуатация-передача (ВОТ), строительство-владение-эксплуатация (ВОО), эксплуатация и управление (О&М), строительство-передача-лизинг (ВТЛ), проектирование-строительство-финансирование-эксплуатация (DBFO) и другие.

Различные вариации данных контрактов раскрывают широкий потенциал ГЧП в Казахстане. Так, при строительстве детских садов на основе ГЧП применяются контракты «строительство-эксплуатация-управление», где государство будет выплачивать арендные платежи на содержание и эксплуатацию объекта, в случае, если родительские платежи не покрывают такие расходы. Это позволит повысить привлекательность инвестиций в строительство детских садов и, соответственно, увеличить охват детей дошкольными учреждениями наряду с дейст-

вующей программой «Балапан». Реализация ГЧП по указанной модели позволит решить как проблемы обеспечения детсадами, так и трудоустройства женского населения, особенно в южных регионах страны.

Вместе с тем, как показывает практика, уровень ГЧП в социальной сфере страны остается не на должном уровне, в то время как в международной практике бизнес активно занимает предоставляемые ему государством ниши в социальной инфраструктуре: в Великобритании на социальную сферу (образование, здравоохранение) приходится 54,4 % всех реализованных за 2004-2008 гг. проектов ГЧП, и эта тенденция сохраняется.

Впервые механизм ГЧП для реализации социальных проектов в республике был применен в рамках проекта «Строительство 100 школ и 100 больниц» [7]. Схема реализации проекта следующая: Министерство здравоохранения РК исполняет функции заказчика строительства объектов здравоохранения, акимы Южно-Казахстанской области, городов Астаны и Алматы реализуют функции заказчика строительства школ, операционное же сопровождение проекта претворяет в жизнь АО «ФНБ «Самрук-Казына».

В целях реализации данного проекта из республиканского бюджета выделено 504,3 млн тенге на строительство 44 школ, 174,2 млн тенге - на строительство городского перинатального центра на 150 коек и межрайонного противотуберкулезного диспансера на 260 коек в г. Алматы.

В целях активизации применения механизма ГЧП в сфере образования в настоящее время реализуется Программа «Балапан», основная цель которой - обеспечение к 2020 г. 100 % охвата детей дошкольным образованием за счет строительства частных семейных детских садов, упрощения процедур их открытия.

В рамках Программы «Балапан» планируются создание и открытие дошкольных организаций на основе ГЧП. Финансирование размещения государственного образовательного заказа предполагается из средств республиканского бюджета в частных дошкольных организациях образования, при сохранении принципа возмещения расходов на питание детей за счет родительской платы. Реализация Программы

редством использования механизмов ГЧП. Соединение государственных интересов с интересами частного сектора придаст новый импульс экономическому развитию на основе гармоничного использования потенциала обеих сторон.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. «Казахстанский путь - 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» от 17 января 2014 г. // <http://www.akorda.kz>
2. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // <http://www.akorda.kz>
3. Азизов А. Возможности использования концессионных соглашений в условиях кризиса // Корпоративный юрист. - 2009. №5.
4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. - М.: Наука, 2005. - С. 28, 36.
5. Гусев И. ГЧП в условиях экономического кризиса: новые тенденции развития // Юрист. - 2009.
6. Зусман Е. Концессии - перспективная форма приватизации // Слияния и Поглощения, 2008. - С. 7-8.
7. Постановление Правительства Республики Казахстан «О проекте «Строительство 100 школ и 100 больниц на основе государственно-частного партнерства» от 2 мая 2007 г. №356.
8. Постановление Правительства Республики Казахстан «О программе по обеспечению детей дошкольным воспитанием и обучением «Балапан» на 2010-2014 гг.» от 28 мая 2010 г. №488.

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің даму мәселелері қарастырылған. Нақты айтқанда, оның мемлекет пен жекеменшік сектор үшін артықшылығы, өзгешеліктері, мемлекеттік-жекеменшік әріптестік жобаларының саналуан түрлері мен үлгілері аталған. Мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің механизмдерін, оның ішінде әлеуметтік инфрақұрылым саласын одан әрі жетілдіру бойынша ұсынымдар келтірілген.

Summary

The article considers issues of development of state-private partnership in the Republic of Kazakhstan, including its benefits for the state and private sector, distinctive features, forms and models of state-private partnership projects. Recommendations about further enhancement of the mechanism of state-private partnership, including the field of a social infrastructure, are provided.





Рис. 1 - Концептуальная модель функционирования и построения системы транспортной медицины

Если основываться на предлагаемой модели системы транспортной медицины, то ее можно рассматривать как сложную открытую систему, которая питается, с одной стороны, достижениями прикладных и фундаментальных научных дисциплин (медицина, биомедицина), а с другой, - достижениями транспорта, тенденциями прогресса в транспортной отрасли. Транспортная медицина призвана анализировать, аккумулировать, адаптировать и интегрировать с позиций устойчивого развития транспорта те решения и разработки, которые могут положительно влиять на эффективность оказания экстренных (и не экстренных) медицинских услуг.

Выделение транспорта в качестве самостоятельного объекта научно-медицинского обеспечения определяется его стратегической ролью и ключевыми функциями в деятельности каждого государства и международного сообщества в целом [3, с. 14]. На транспорте осуществляются внешние и внутренние торгово-промышленные, коммуникативные связи. Оборонные нужды, экономическая независимость, различные потребности населения обеспечиваются также за счет транспорта. Темпы раз-

вития транспортной системы являются индикатором состояния рыночной экономики в любом государстве.

Транспортная отрасль дает нам отдельные признаки для целей классификации организаций транспортной медицины по направлениям научно-практической деятельности. В зависимости от вида транспорта, мы можем различать железнодорожную, авиационную, автомобильную и морскую медицину. Трубопроводный и речной транспорт, естественно, мы не используем в классификации. На наш взгляд, на основе этого подхода классификации и была сформирована система транспортной медицины в Республике Казахстан.

Но можно также классифицировать транспортную медицину с использованием других подходов. Например, по характеру оказываемых медицинских услуг: экстренная медицинская помощь, диагностическая медицинская помощь, консультационная медицинская помощь. Этот подход использовала Российская Федерация при построении собственной системы транспортной медицины. Именно поэтому в российской практике выделена отдельной

Организации транспортной медицины Казахстана подчинены двум отраслевым государственным органам (МЧС РК и МЗ РК), а все организации системы подразделяются по видам транспорта. В то же время выполнение одной организацией как экстренных, так и диагностико-консультационных медицинских услуг допускает переход организации из одного министерства в подчинение другому.

Рассмотрим характер и показатели деятельности некоторых основных организаций системы транспортной медицины.

Служба, оказывающая медицинскую помощь в форме санитарной медицины на республиканском уровне, а также выполняющая организационную работу по координации деятельности медицинских организаций по линии санитарной авиации на региональном уровне была открыта в Казахстане в 2011 г. Основными задачами но-

вой службы обозначены: организация, координация и совершенствование оказания экстренной медицинской и консультативной помощи населению РК с использованием воздушного санитарного транспорта (вертолеты, самолеты).

Итак, медицинские услуги по линии санитарной авиации предоставляются населению страны в трех видах:

- вылет медицинских работников с целью оказания медицинской помощи (оперативное вмешательство) больным (пациентам, пострадавшим) на месте;
- консультативная помощь больным (пациентам, пострадавшим) на месте;
- транспортировка больных (пациентов, пострадавших).

На рисунке 3 показаны основные показатели деятельности службы санитарной авиации Казахстана за последние пять лет.

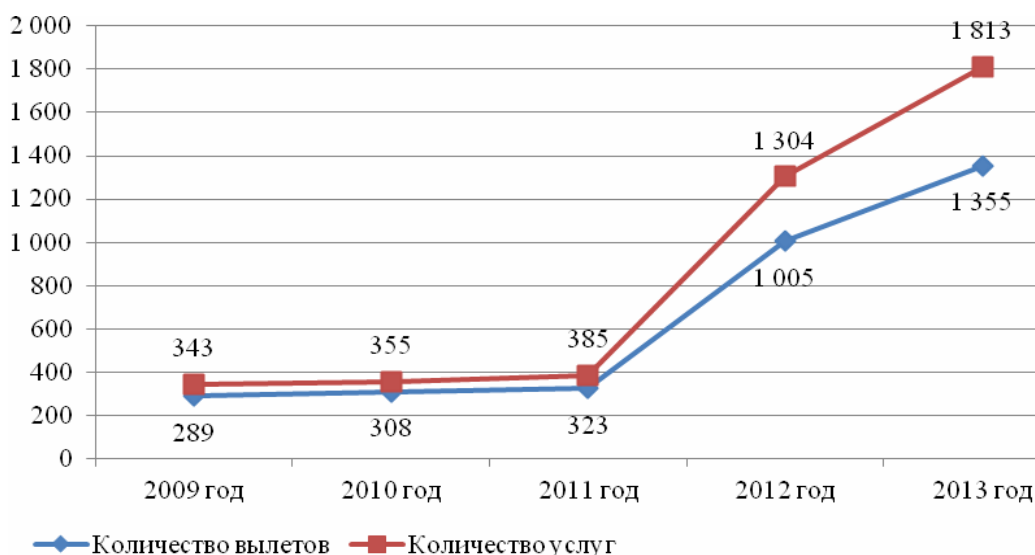


Рис. 3 - Основные показатели деятельности службы санитарной авиации РК за 2009-2013 гг.

С созданием новой службы по санитарной авиации в середине 2011 г. количество вылетов и услуг резко увеличивается. Темпы роста объема предоставляемой медицинской помощи в форме санитарной авиации сохраняются до конца 2013 г.

Так, за 2013 г. в структуре причин вызовов по линии санитарной авиации - на первом мес-

те несчастные случаи, травмы и отравления (22,2% - 389 случаев, в 2012 г. - 15%, или 197 случаев), на втором месте - неотложные состояния в акушерской практике (19,2% - 337 случаев, в 2012 г. - 28%, или 370 случаев), затем неотложные состояния у новорожденных (17,4% - 305 случаев).

В 2010 г. Министерством чрезвычайных

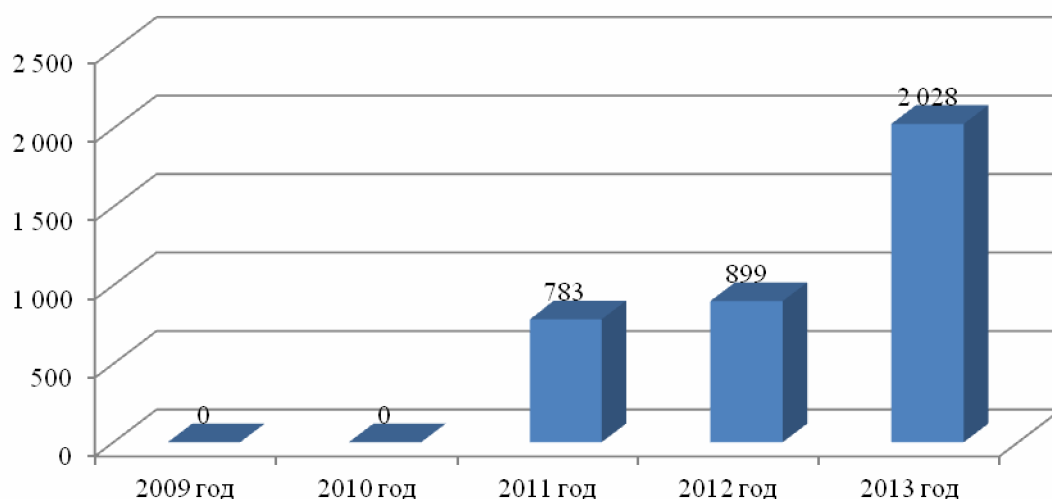


Рис. 5 - Количество оказанной медицинской помощи трассовыми медико-спасательными пунктами за 2009-2013 годы

Рассмотрим деятельность бригад скорой медицинской помощи (СМП). Так, в 2013 г. СМП в целом по стране оказывалась 4 043 выездными бригадами. В структуре бригад СМП больше половины (63,5%) составили фельдшерские, 20,6% - врачебные, 7,8% - специализированные и 8,1% - интенсивной терапии.

По итогам 2013 г. в сравнении с предыдущим годом при анализе основных показателей деятельности службы скорой медицинской помощи отмечается снижение числа лиц, об-

служенных при выездах бригад СМП, с 395,3 в 2012 г. до 381,2 на 1000 населения в 2013 г. По итогам пяти лет основные причины обращений приходится на пациентов с болезнями органов дыхания, на втором месте - болезни системы кровообращения, на третьем - травмы и отравления, далее неврологические, инфекционные заболевания, острые хирургические заболевания, акушерская и гинекологическая патология, заболевания мочевыводящих путей и прочие болезни.

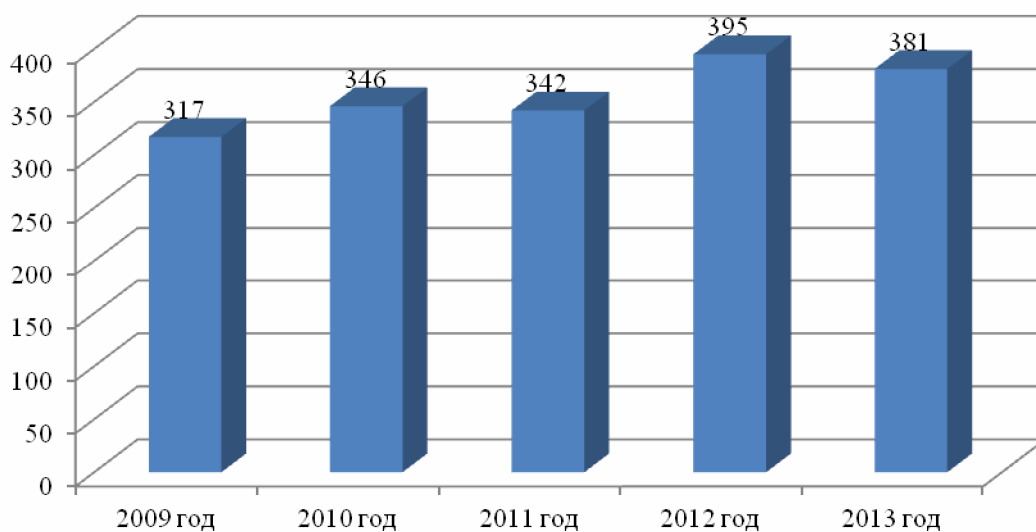


Рис. 6 - Динамика числа лиц, обслуженных СМП за 2009-2013 гг. (на 1000 населения)

ӘОЖ 005.915:334.7:005.334

Н.М. Алашбаева,

қаржы кафедрасының аға оқытушысы,
магистр ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ТӘУЕКЕЛ МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ ЖҮЙЕСІ

Мақалада тәуекел мөлшеріне және дәрежесіне стратегия, қаржылық менеджмент әдістерімен жүзеге асырылатын қаржылық механизм арқылы нақты әсер етуге болатындығы, сонымен қатар тәуекел міндетті түрде максималды жіберілетін шекке дейін есептелуі тиістігі қарастырылған.

Негізгі ұғымдар: координация, операция, аквизитор, диверсификация, тәуекел, капитал.

Нарықтық экономика жағдайында тәуекел - кәсіпкерліктің маңызды элементі. Тәуекел адамдардың қабылдайтын шешімдерінің дұрыс нәтижелілігіне әсер ететін көптеген шарттар және факторлармен байланысты қызметтердің кез келген түрлеріне тән. Тарихи тәжірибе көзделген нәтижелерге жетпеу тәуекелі тауарлы-ақшалай қатынастар және шаруашылық айналым қатысушыларының бәсекелестігі жалпылығында көрінетіндігін көрсетеді. Сондықтан капиталдық қатынастардың пайда болуы және дамуымен байланысты тәуекелдің түрлі теориялары пайда болады, ал экономикалық теорияның классиктері шаруашылық қызметтегі тәуекел мәселелерін зерттеуге көп көңіл бөледі [1].

Тәуекелсіз кәсіпкерлік болмайды. Ең көп табысты жоғары тәуекелді нарықтық операциялар әкеледі. Алайда барлық жерде шек керек. Тәуекел міндетті түрде максималды жіберілетін шекке дейін есептелуі тиіс.

Нарықтық қызметте қате жіберілмеген өте маңызды, өйткені олардан ешкім сақтандырылмаған, ең маңыздысы - қателерді қайталамау. Менеджер міндеті нарықта тік бұрылыстарды жұмсарту үшін қосымша мүмкіндіктерді алдын ала ескеруге бағытталады. Менеджменттің басты мақсаты, әсіресе Қазақ-

станның бүгінгі жағдайында ең қиын жағдайларда табыстың тек аз ғана төмендеуі болуы мүмкін, бірақ банкрот туралы сөз болмауы тиіс. Сондықтан тәуекелді басқаруды әрқашан жетілдіруге ерекше назар аударылады, яғни тәуекел-менеджментін жетілдіру.

Нарықтық экономика жағдайында өндірушілер, сатушылар және сатып алушылар бәсекелестік жағдайында өздері, яғни тәуекел жағдайында қызмет етеді. Сондықтан олардың қаржылық болашағы көбінесе аз болжанады. Тәуекел-менеджменті тәуекелді бағалау, бизнесте пайда болатын қаржылық қатынастар және тәуекелді басқару жүйесі болып табылады. Белгілі бір дәрежеде тәуекел жағдайы болуын болжамдауға және тәуекел дәрежесін уақытылы төмендету шараларын қабылдауға мүмкіндік беретін түрлі тәсілдер қолдана отырып, тәуекелді басқаруға болады.

Тәуекел мөлшеріне және дәрежесіне стратегия және қаржылық менеджмент әдістерімен жүзеге асырылатын қаржылық механизм арқылы нақты әсер етуге болады. Бұл тәуекелді басқарудың өзіндік механизмі тәуекел-менеджменті болып табылады. Тәуекел-менеджментінің негізі тәуекелді анықтау және төмендету бойынша ұйымдастырушылық жұмыстар болып табылады.

келестерінің қаржылық тұрақтылығы және төлем қабілеттілігі, бағалар, бағамдар және тарифтер, сонымен қатар сақтандырушылар шарттары жөнінде, дивидендтер және пайыздар туралы мәліметтерден тұрады.

Кез келген шешім ақпаратқа негізделеді. Ақпараттың сапасы өте маңызды. Ақпарат қаншалықты ауытқыған болса, соншалықты шешім анық болмайды. Ақпарат сапасы оны алған кезде бағалануы тиіс. Ақпарат жылдам ескіреді, сондықтан ол жедел қолданылуы қажет. Тәуекел менеджменті белгілі бір қызметтер атқарады.

Тәуекел менеджменті қызметтерінің 2 типі бар: басқару объектісінің қызметтері, басқару субъектісінің қызметтері.

Тәуекел менеджментінде басқару объектісінің қызметтеріне келесі ұйымдастыру жатады:

- тәуекелді шешуді;
- тәуекелді капитал салымдарын;
- тәуекел мөлшерін төмендету бойынша жұмыстарын;

- тәуекелді сақтандыруды, шаруашылық процесс субъектілері арасында экономикалық байланыстар мен қатынастарды.

Тәуекел менеджментінің басқару субъектісінің қызметтеріне келесілер жатады:

- болжамдау;
- ұйымдастыру;
- координациялау;
- ынталандыру;
- бақылау.

Тәуекел менеджментіндегі *болжамдау* объектінің толықтай немесе оның бөлшектерінің қаржылық жағдайын келешекте өзгерістерін қалыптастырумен түсіндіріледі. Болжамдау - белгілі жағдайды алдын ала көру. Болжамдау жасалған болжамдарды тәжірибеде бұлжытпай жүзеге асыру міндетті емес. Болжамдау ерекшелігі бағытталған беталыстар негізінде басқару объектісінің қаржылық жағдайы дамуының түрлерін анықтайтын қаржылық көрсеткіштерді құрудағы баламалылық (альтернативтілік) болып табылады. Тәуекел динамикасында болжамдау өзгеріс бет алысын эксперттік бағалау есебімен өткенді болашаққа экстраполяциялау негізінде де, өзгерісті тікелей елестете көру негізінде де жүзеге асырылуы мүмкін. Бұл өзгерістер күтпеген кезде болуы мүмкін. Бұл өзгерістерді алдын ала елестете көру негізінде басқару менеджердің нарықтық

механизм бойынша сезгіштік болуын және жедел шешім қолдануды талап етеді.

Тәуекел менеджментінде *ұйымдастыру* белгілі бір ережелер мен процедуралардың негізінде тәуекелді капитал салымының бағдарламасын өткізетін адамдардың бірігуімен түсіндіріледі. Бұл ережелер мен процедураларға басқару органдарын құру, басқару аппаратының құрылымын қалыптастыру, басқарушылық бөлімшелердің арасында байланысты бекіту, нормалар, нормативтер, әдістемелерді жасау және т.с.с. жатады.

Тәуекел менеджментінде *реттеу* арқылы берілген параметрлерден ауытқу жағдайында басқару объектісінің тұрақтылық жағдайына жету іске асырылады. Реттеу ең алдымен туындаған ауытқуларды жою бойынша жасалып жатқан шараларды қамтиды.

Кәсіпорынның экономикалық қызметінің тәуекелін сапалы *бағалау* төмендегілерді қарастырады:

- тәуекел факторларын анықтау;
- тәуекел туындайтын жағдайларды талдау;
- тәуекелдердің потенциалды облысын анықтау.

Әр кәсіпорында жіберілетін тәуекелдің облысын анықтау қажет. Тәуекел облысы - жалпы жоғалтулар бекітілген тәуекелдің шекті мәнінен аспайтын мүмкін болатын жоғалтулардың кейбір зонасы.

Тәуекел көлеміне (зона) салалар ерекшеліктері, халық шаруашылығының құрылымдық қайта құру жағдайында сала жағдайының өзгерісі, өндірістің мерзімдік сипаты, капитал айналымдылығының жылдамдығы, өндірілетін өнім диверсификация мүмкіндігі, клиенттер мен жабдықтаушылар диверсификациясы, әлемдік нарыққа шығу мүмкіндігі әсер етеді.

Сенаттың Қаржы және бюджет комитетінде «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне қаржы жүйесінің тұрақтылығы мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы заң жобасы қаралды», - деп хабарлайды ҚазАқпарат палатаның баспасөз қызметіне сілтеме жасап. Бас қосуда қаржы жүйесіндегі тәуекелді анықтау тетіктерін жетілдіру мақсатында әзірленген заң жобасымен Қылмыстық кодекс және басқа он заңға өзгерістер мен толықтырулар енгізілетіні

УДК 336.722.117.7:336.71 (574):339.543

Г.Б. Алина, доцент кафедры банковского дела, к.э.н.

Ж.Б. Камзина, А.А. Абенова, Д. Калмагамбетов,

победители конкурса научных проектов ЦФ Нацбанка РК

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В СРАВНЕНИИ СО СТРАНАМИ ЕАЭС

Обоснована необходимость создания более надежных производственно-сбытовых связей между странами и устранение многочисленных препятствий на пути международной торговли и передвижения факторов производства. Предложено создание Единой информационной базы данных ДКП стран ЕАЭС для принятия согласованных действий в интеграционном процессе.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, таргетирование, номинальный якорь, трансмиссионный механизм, ЕАЭС.

Развитие экономики любой страны неразрывно связано с эффективностью развития финансового сектора, работа которого непосредственно зависит от развития интеграционных процессов и торгово-экономического сотрудничества. В связи с этим особую актуальность приобретает проблема совершенствования денежно-кредитной политики Республики Казахстан, способствующей эффективному движению финансового капитала и активизации участия населения в денежно-кредитных отношениях. Сложными остаются вопросы совершенствования механизма денежно-кредитного регулирования экономики, а именно: согласованность целей денежно-кредитного регулирования (таких, как снижение темпов инфляции, внешняя устойчивость национальной валюты, инвестиционная активность, высокий уровень занятости и т.д.) определение объективных источников финансирования реального сектора экономики, обеспеченность экономики деньгами.

Формирование соответствующей сложившимся условиям макроэкономической, в особенности, денежно-кредитной политики, выступает побудительным мотивом усиления внимания к проблемам совершенствования регулирования финансовой системы: структуре, методам, инструментам, а также адаптации опыта развитых стран к казахстанским условиям.

К тому же, как оказалось, многие негативные тенденции в экономическом развитии страны, такие как формирование отраслевой струк-

туры с уклоном на сырьевой сектор, недофинансирование перерабатывающих и наиболее технологичных отраслей, рост темпов инфляции и ставок кредитования малого и среднего бизнеса явились результатом несоответствия ДКП страны стратегическим целям Казахстана. Перенос модели регулирования денежно-кредитной сферы, применяемой в западных странах, в частности, в США, без должного обоснования расчетов на казахстанскую почву только усугубил это несоответствие.

В эпоху транзитной экономики на постсоветском пространстве сформировались определенные интеграционные тенденции, в числе которых ЕАЭС рассматривается как единый экономический блок. В этой связи возникла необходимость создания более надежных производственно-сбытовых связей между странами и устранение многочисленных препятствий на пути международной торговли и передвижения факторов производства. В полной мере это оказалось возможным осуществить только в рамках межгосударственных интеграционных объединений, которые будут способствовать разрешению многих экономических, политических, социальных проблем, стоящих перед странами ЕАЭС, улучшению политического климата каждой из этих стран.

На современном этапе широко известно, что ДКП - одно из основных направлений воздействия государства на экономические процессы. Как система согласованных мероприя-

Страны с количественно заданным номинальным якорем имеют более низкую инфляцию и менее волатильный экономический рост, чем страны без заявленного якоря.

Преследование цели ДКП носит название «таргетирование», оно включает в себя три составляющие: публичное объявление цели, применение инструментария ДКП и ответственность за результаты. В зависимости от того, таргетирование какой номинальной переменной осуществляется, ДКП проводится в одном из возможных режимов. Центральный банк таргетирует либо валютный курс, либо инфляцию, либо денежный агрегат.

Вполне можно закономерно определить, что страны не имеющие стратегии ДКП, ожидают снижение экономического роста, а страны, которые ее имеют - ускорение. Как видно, система научно-методических предпочтений выступает важным фактором в выборе конкретной схемы в стабилизационных программах различных стран.

Денежное таргетирование в большинстве развитых стран мира не получило широкого распространения. Во-первых, таргетирование проводилось без достаточной ответственности денежных властей, в результате чего достижение целевого ориентира не имело высоких шансов на успех. Во-вторых, нестабильность связи между денежными агрегатами и инфляцией из-за финансовых инноваций и дерегулирования рынка обрекала денежное таргетирование на хронический провал. Центральные банки в настоящее время могут условно назначить промежуточную цель денежно-кредитной политики, либо вовсе отказываются от ее использования [5].

В большинстве стран центральные банки применяют процентную ставку в качестве промежуточной цели, а денежные агрегаты рассматривают только как информационную или рекомендательную переменную [4].

Ни в одной экономически развитой стране больше не существует таргетирования денежного предложения. Почти все развитые страны мира сегодня используют полнофункциональное таргетирование инфляции или опираются на неявный якорь ценовой стабильности. Развивающиеся страны постепенно сдвигаются от фиксированных курсов к облегченному инфля-

ционному таргетированию.

На наш взгляд, в обеспечении эффективного воздействия ДКП на национальную экономику выступает проблема формирования механизма взаимосвязи денежного и финансового рынка с реальным сектором экономики. Данный механизм на практике называют передаточным или трансмиссионным.

Как показывает опыт США, интерес к механизму трансмиссии возрос в свете финансовых инноваций, изменений на фондовом и ипотечном рынке, произошедших в начале XXI в. В Еврозоне центральные банки озабочены поиском схожих структур трансмиссионного механизма стран еврозоны для проведения единой ДКП. В Японии предпринимаются попытки манипулировать различными каналами трансмиссии, что, по мнению экспертов, способствовало выходу из экономической стагнации, продлившейся более десятилетия.

В странах СНГ исследование трансмиссионного механизма ДКП актуально по двум причинам:

- во-первых, макроэкономическая стабилизация, достигнутая в последние годы, вызвала изменения в национальном хозяйстве, которые требуют пересмотра тактики ДКП. Перед центральными банками встали новые задачи так называемого «магического» четырехугольника;
- во-вторых проблемы, возникающие в последние годы в достижении целевых ориентиров денежного предложения заставляют более пристально взглянуть на то, как ДКП может и должна оказывать влияние на экономику. Поскольку при помощи трансмиссионного механизма можно оказывать влияние на реальный сектор экономики, в практике экономически развитых стран современные модели трансмиссионного механизма разрабатываются аналитиками для регулирования и поддержания заданного уровня инфляции. Однако структура трансмиссионного механизма каждой отдельной страны зависит от того, как сформулирована основная цель денежно-кредитного регулирования экономики центральным банком этой страны. Особое значение имеют условия, в которых вырабатываются стратегия проведения ДКП: возможные амплитуды инфляционных колебаний, характер и уровень развития финансовой системы, международные условия

В ходе исследования в странах ЕАЭС наблюдается рост всех основных экономических показателей. Кроме того, фиксируется высокая динамика роста торговли Союза в целом и каждой страны в отдельности, вместе с тем характеризуется неустойчивость в динамике товарооборота.

В рамках проведенного исследования нами было выявлено, что:

- по степени ориентированности на рынки ЕАЭС отличаются Кыргызстан и Таджикистан, тогда как Белоруссия, Казахстан и Россия более ориентированы на рынки стран, не входящих в Союз;

- в динамике роста всех показателей наблюдается как рост, так и снижение. Спад объемов взаимной торговли в Союзе обусловлен различными факторами, в т.ч.: снижением конкурентоспособности производимой в государствах продукции; применением административных барьеров во взаимной торговле; переориентацией экспортеров и импортеров стран Союза на более выгодные рынки третьих стран; дальнейшей реализацией национальных программ импортозамещения; отставанием транспортной инфраструктуры от объемов взаимной торговли между государствами ЕАЭС и др.;

- под дезинтегрирующим воздействием мирового рынка произошла существенная переориентация внешней торговли стран ЕАЭС на третьи страны. Так, если в 2000 г. доля взаимного товарооборота стран ЕАЭС во всем товарообороте была равна 17,0%, то в ходе исследования было выявлено, что в 2008 г. эта доля сократилась на 34%, составив 12,6%. Такая переориентация хозяйственных связей стран на третьи страны приводит к значительному ослаблению хозяйственных связей внутри ЕАЭС;

- сокращение торговых связей между странами ЕАЭС было неравномерным: с одними - в большей, с другими - в меньшей степени. В результате произошла перестройка хозяйственных связей по страновому (географическому) признаку, что выразилось в изменении долей стран ЕАЭС в структуре торговли между ними. Если бы эти доли за рассматриваемый период времени увеличились, то можно было бы говорить о росте их взаимозависимости. Для выявления этой тенденции были проведены необходимые расчеты по определению уровню веса

стран ЕАЭС во взаимном товарообороте (в долларовом изменении).

Проведенные расчеты показали, что имеет место увеличение взаимозависимости экономики стран Казахстана и Белоруссии, которое способствовало тому, что в структуре торговли Казахстана со странами ЕАЭС удельный вес Белоруссии поднялся с 1,3% в 2000 г. до 2,6% в 2008 г. Одновременно доля Казахстана в торговых связях Белоруссии с государствами Союза возросла с 0,7 % в 2000 г. до 1,7% в 2008 г.

Расчеты показали, что уровень интеграции и взаимного притяжения стран Союза во внешней торговле не удовлетворяют основные принципы его существования. Потому на повестке дня острым остается вопрос определения перспективных направлений дальнейшего развития стран ЕАЭС, поиск точек соприкосновения экономических интересов данных стран, что является одним из ключевых факторов активизации интеграционных процессов.

Деятельность финансовых институтов в целом во многом зависит от соответствующего информационного обеспечения, правильной организации информационных потоков для оказания необходимой поддержки при принятии решений.

На сегодняшний день имеющиеся информационные ресурсы во многом рассредоточены, и в некоторых случаях они доступны только в рамках отдельных структурных подразделений отдельных государств в ЕАЭС. Отсутствие единой информационной базы способствует увеличению расхода, времени на сбор необходимой информации, а в ряде случаев приводит к дублированию предлагаемых рекомендаций, усложняет аналитический процесс, создает дальнейшие проблемы для согласованности решений между странами и т.д. Для организации эффективной работы по данному направлению целесообразно разработать Программу по созданию Единой информационной базы данных ДКП стран ЕАЭС: статистика, аналитика, совершенствование.

Только комплексная работа и реализация данной информационной системы позволит сформировать странам-участникам ЕАЭС эффективную денежно-кредитную систему и позиционировать ЕАЭС как высококонкурентоспособную «державу», деятельность которой соответству-

УДК 336.7 (574)

А.Т. Джумабекова,

и.о. доцента кафедры банковского дела, к.э.н.

КазУЭФМТ

ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Рассмотрена деятельность Национального Банка РК по обеспечению устойчивости валюты за 20 лет существования независимой денежной системы. Автором сделаны выводы и даны рекомендации по совершенствованию регулирования денежного обращения в современных условиях развития экономики РК.

Ключевые слова: денежное обращение, денежные агрегаты, ставка рефинансирования, денежная масса, инфляция.

Актуальность научной статьи определяется поиском новых подходов к формированию и разработке Национальным Банком РК инструментов регулирования денежного обращения. Постоянная угроза инфляции, снижение покупательной способности тенге, сырьевая направленность отечественной экономики обуславливают потребность в поиске таргетов и ориентиров для центральных банков, адаптированных к современным условиям экономики.

В целях эффективного регулирования современного денежного обращения необходимо определить эластичные инструменты монетарного механизма на основе исследования теоретических направлений разных экономических школ и изучения мирового опыта. Успешное функционирование Национального Банка РК требует разработки научно-теоретических и практических рекомендаций, нацеленных на развитие денежных отношений, адекватных национальной модели рыночной экономики.

Вместе с тем недолгий опыт существования казахстанской денежной системы и центрального банка, а также отсутствие логичной теории регулирования денежного обращения в условиях экономики, подверженной финансовым кризисам, создает ряд трудностей практического характера, сопровождающих принятие решений монетарными органами и приводящих к возникновению дополнительных диспропорций в финансовой и денежной сфере. В этой связи исследование проблем регулирования денежного обращения, решение проблем дальнейшей трансформации денежной системы и определение комплекса мер их развития является наи-

более актуальным направлением современной экономической науки.

15 ноября 2013 г. исполняется 20 лет со дня введения национальной валюты РК. В связи с этим событием нам представляется необходимым исследовать эффективность монетарной политики центрального банка Казахстана за данный период с целью выявления проблем. Следует отметить, что Республика Казахстан получила государственную независимость только в 1991 г., выйдя из состава Советского Союза. В результате распада все хозяйственные связи между союзными республиками, составлявшими СССР были разрушены, сотни предприятий останавливали производство, прекратились поставки товаров потребления, бюджет страны не получал доходы, что привело к социальной напряженности. Заработную плату выплачивали за счет эмиссии наличных денег, в итоге в 1992 г. эмиссия наличных денег выросла в 16 раз, приведя к гиперинфляции, превысившей 2500%.

После обретения суверенитета Казахстан вступил в период трансформации, сопровождающийся высокой инфляцией, отсутствием форм и методов регулирования денежного обращения. Введение собственной валюты 15 ноября 1993 г. стало единственной возможностью быстро остановить процесс развития инфляции и начальным этапом на пути дальнейшего формирования экономики страны. Именно с этого момента стало возможным проведение самостоятельной монетарной политики в РК. Уже с 1994 г. регулирование денежного обращения Национальным Банком стало осуществляться всеми классическими инструментами. Главными из них

ратно понижалась в течение года в целях ориентации банков на снижения ставок по кредитам и составила 18%.

В целях поддержания банков, испытывающих временные затруднения с ликвидностью, были открыты дополнительные «окна» рефинансирования (возможность получения дневных займов и займов «овернайт»). Норма обязательных резервов банка в целом не менялась и сохранялась на уровне 10%, за исключением короткого периода с 5 по 18 апреля. Данное снижение до 5% осуществлялось в связи с необходимостью поддержания ликвидности банковской системы. Необходимо отметить, что на фоне колебаний денежной массы за анализируемый период уровень инфляции снизился с 1158 до 8,3%. Главную роль в сдерживании инфляции играли денежные реформы нуллификации и девальвации, проводимые в 1993 и 1999 гг. В результате проведенных мер произошло значительное снижение уровня инфляции с четырехзначной цифры до однозначных.

Период с 2000-2004 гг. характеризуется общей стабильностью в денежном обращении. Начиная с 2000 г. экономика Казахстана вышла на траекторию устойчивого экономического роста. Об эффективном регулировании денежного обращения свидетельствует то, что инфляция не выходила за пределы 9,8-6,7% кризиса. В 2000-2004 гг. объем валового внутреннего продукта увеличился на 52%, что свидетельствует об экономическом росте.

В результате регулирования денежного обращения с применением прямых и косвенных инструментов в годы становления и подъема казахстанской экономики стабилизировалась макроэкономическая ситуация в стране. Вследствие этого с 2000 г. Национальный Банк установил трехлетний горизонт планирования денежно-кредитной политики. Центральным банком было принято решение о переходе на принципы инфляционного таргетирования как главного инструмента в достижении плановых показателей по инфляции.

В данном периоде банки второго уровня активно участвовали в валютных операциях, что позволяло им совершать спекулятивные сделки. В общем объеме проводимых обменных операций с наличной иностранной валютой преобладала доля банковских обменных пунктов

(более 80% оборота).

Все большую роль в механизме регулирования денежного обращения играет сохранение стабильности обменного курса, что свидетельствует о зависимости денежной системы от иностранной валюты (девальвация тенге к доллару США составила 3,8 в 2001 г.). В то же время на рост денежной массы в 2001 г. повлияла проведенная государством акция по легализации капитала граждан, вызвавшая приток депозитов в банковскую систему. В результате чего увеличение ресурсной базы банков способствовало активизации операций банков на кредитном рынке. Следовательно, на рост денежной массы оказало влияние увеличение внутренних активов банковской системы, что привело к росту денежного мультипликатора с 2,95 до 3,25.

В то же время в денежном обращении сохранялась устойчивая тенденция усиления зависимости от внешних поступлений, что и послужило причиной разбалансированности денежного обращения в 2000-2004 гг. Основными источниками поступления иностранной валюты стали рост объема экспортной валютной выручки, обусловленный высокими ценами на энергоресурсы на мировом рынке с начала 2000 г., приватизация доли государственной собственности, а также заимствования корпоративного сектора и банков второго уровня на внешних рынках. В результате этого произошло очередное увеличение денежной массы в обращении, оказывающим инфляционное давление на цены.

Главная причина создавшегося положения - низкие ставки за кредит иностранного заимствования. Так, в 2003-2004 гг. ставки на западных рынках находились на уровне около 2% годовых. По данным Национального Банка в 2004 г. банками второго уровня привлечено внешних займов на сумму 6,3 млрд долл. США (3,7 млрд долл. США в 2003 г.), в 1,7 раза больше, чем в предыдущем году. В этом смысле нарекания вызывает неквалифицированный банковский надзор, позволивший увеличить внешний долг банковского сектора с 2002 г. по 2007 г. в 79,3 раза. Разграничение сферы надзора за деятельностью банков второго уровня и классических функций центрального банка в Казахстане было проведено неграмотно. Фактически происходило смешанное регулирование денежного обра-

тализации банков из государственных средств. Меры по урегулированию большого объема необслуживаемых кредитов продолжаются, но с ограниченной отдачей. В среднесрочной перспективе ожидается повышение темпов экономического роста, вследствие восстановления объема производства в нефтяном секторе и сельском хозяйстве. В целях совершенствования регулирования банковской ликвидности центральный банк исключил денежную наличность и корреспондентские счета в валюте из резервных активов для более точной оценки объема ликвидности в тенге и активизировал предоставление краткосрочной ликвидности банкам посредством операций «репо» для сглаживания сезонных колебаний объема ликвидности. Также планируется активное участие в операциях на открытом рынке по предоставлению и изъя-

тию ликвидности. Поскольку официальная ставка рефинансирования играет незначительную роль в формировании ключевых рыночных процентных ставок, мы предлагаем установить новую базовую ставку по операциям Национального Банка РК на основании инструмента «репо» в рамках более «узкого» коридора ставок для получения сигналов об эффективности денежного обращения.

В целях совершенствования информационной стратегии эмиссионному центру следует более транспарентно представлять информацию по активизации операций на открытом рынке и проведению валютных интервенций. В свою очередь валютную политику необходимо направить на сокращение разрыва между реальным эффективным и номинальным валютным курсом.

Литература

1. // Интернет-ресурс: Закон РК «О Национальном Банке Республики Казахстан» от 30 марта 1995 г. №2155//www. nationflbank. kz//
2. // Интернет-ресурс: Стандарты распространения данных//www. nationflbank. kz//
3. Джумабекова А.Т. Организация деятельности центрального банка: Учеб. пособие / Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2013. - 220 с.

Түйін

Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінің ақша айналысын реттеу қызметін жетілдіру жолдарын анықтау мақаланың мақсаты болып келеді. Бұл мақаланың өткізілген зерттеу өзектілігі - инфляцияға ұшыраған ақша айналысын реттеу саласында жаңа жолдарын құрастыру мен дамыту. Бүгінгі ақша айналысы тиімді реттеу мақсатында ақша айналысын дамытуға бағытталған, нарықтық экономиканың ұлттық моделіне ұқсас ғылыми-теоретикалық және практикалық ұсыныстарды өңдеу негізінде ақша айналысы жолдарын анықтау қажет.

Summary

The purpose of this article is to identify ways to improve the activities of the National Bank of the Republic of Kazakhstan in the regulation of money circulation in modern conditions of Kazakhstan's economy development. Relevance of research conducted in this paper is defined objectives for the formation and development of new approaches in the field of monetary management, influenced by inflation, reduction in tenge's purchasing power in conditions of material orientation of the Kazakh economy.



2-кесте. Сақтандыру сыйақыларының түсуі

Сақтандыру салалары, кластары және түлері	2007		2012		Өзгеруі
	млн теңге	%	млн теңге	%	
Міндетті сақтандыру	19667,8	13,3	48 679,6	23,0	2,5 есе
Оның ішінде жұмыс берушілердің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру (АҚЖ)	7 962,1	5,4	17 498,8	8,3	2,2 есе
Көлік құралдары иелерінің АҚЖ	8 063,1	5,4	27 915,6	13,2	3,5 есе
Міндетті сақтандырудың басқа да түрлері	3 642,6	2,5	3 265,2	1,5	-10,4%
Ерікті жеке сақтандыру	16 193,4	11,0	85 155,0	40,3	5,3 есе
Оның ішінде өмірді сақтандыру	2 672,4	1,8	15 020,7	7,1	5,6 есе
Аннуитеттік сақтандыру	1 990,8	1,4	37 417,1	17,7	18,8 есе
Төтенше жағдайлар мен аурулардан сақтандыру	11 530,2	7,8	32 717,2	15,5	2,8 есе
Ерікті мүлдікті сақтандыру	111 482,1	75,7	77 678,5	36,7	-30,3%
Оның ішінде көлік құралдарын мүлдікті (көлік пен жүкті санамағанда)	4 973,5	3,4	6 431,8	3,0	29,3%
қаржы тәуекелдерін	32 925,0	22,3	35 303,3	16,7	7,2%
басқа да түлерін (басқа да көліктер, жүктер, АҚЖ және т.б.)	42 241,8	28,7	14 152,5	6,7	- 3,0 есе
Барлығы (1 + 2 + 3)	31 341,8	21,3	21 790,9	10,3	-30,5%
	147 343,3	100,0	211513,1	100,0	43,6%

2012-2007 ж. дағдарыс жағдайынан сақтандыру сыйақыларының жалпы көлемі 64 169,8 млн теңгеге немесе 43,6 % артқан [2].

Бұл өсу көріп тұрғанымыздай, міндетті және жеке сақтандырумен жүзеге асырылған. Ал ерікті мүлдікті сақтандырудағы көрсеткіш 33 803,6 млн теңгеге немесе 30,3 % -ға азайған.

Міндетті сақтандыру сыйақыларының артуы көлік иелерінің АҚЖ сақтандыруы бойынша тарифтердің өсуімен байланысты. Сонымен бірге жұмыс берушілердің АҚЖ сақтандыруының да тарифтері өскен.

Жеке сақтандыруда алдыңғы орынды аннуитеттік сақтандыру, яғни зейнетақы және рента түріндегі кезеңдік төлемдерді қарастыратын сақтандыру алады. Соңғы 5 жылдағы көрсеткіштер бойынша аннуитеттік сақтандырудың осылай дамуы бұл азаматтардың өздерінің міндетті және ерікті зейнетақы төлемдерінің ҰЗҚ-на емес, керісінше зейнетақымен қамтамасыз ету заңымен рұқсат етілетін сақ-

тандыру компанияларымен жүзеге асыруымен байланысты. Сонымен қатар аннуитеттердің мүгедектікке байланысты және асыраушысынан айырылу, жұмыс берушілердің АҚЖ міндетті сақтандыруы бойынша ерекше келісім-шарттарды жасауымен байланысты.

Өмірді сақтандыру бойынша сақтандыру сыйақыларының мұндай көлемде артуы жаңылысқа әкелмеуі тиіс. Себебі, өмірді сақтандыру ұзақ мерзімді жинақтаушы сақтандыру болып табылады (аннуитеттік сақтандырудың аналогы болып табылады). Бірақ «Сақтандыру қызметі туралы» Заңда «жинақтаушы» деген сөз алынып тасталған. Сондықтан өмірді сақтандыру бойынша лицензиясы бар сақтандыру компаниялары жазатайым жағдайдан, аурудан жинақтаушы емес сақтанушыларды «өмірді сақтандыру» класына жатқызып, келісімшарт жасасады.

Жазатайым жағдайдан сақтандыру бойынша қызметтерін екінші деңгейлі банктер көр-

тандыру нарығының кәсіби қатысушыларының қоғамдық бірлестіктерін іске белсенді түрде қатыстыру қажет.

Сақтандыру аумағындағы мәселелердің елеулі бөлігі сақтандыру және қайта сақтандыру қызметі туралы заң актілерінің жетілдірілуінен туындайды. Атап айтқанда, азаматтық заңдардың жекелеген ережелері өмірді сақтандыру, жинақтаушы түрлері мен аннуитеттер жүйесін дамытуды ескере отырып, өзгерістер мен толықтырулар енгізуді талап етеді.

Сақтандыру компанияларының қаржы тұрақтылығы транс қайта сақтандырусыз бола алмайды. Транс сақтандыру көлемінің төмендеу тенденциясы қалыптасып келеді. Мемлекет жасаған жағдайлар сақтандырушыларға өз активтерін өсіруде, бірақ олар сақтандырушылармен қолданылмайды. Осы тенденцияны өзгерту үшін, сақтандыру компанияларына нарықтық әдістермен әсер еткен жоқ [3].

Елімізде сақтандыруды дамытудың негізгі мақсаты - мемлекеттің, азаматтардың және шаруашылық жүргізуші субъектілердің мүддесін қорғаудың нақты құралы бола алатын толықтырудың орнықты жұмыс істейтін ұлттық сақтандыру нарығын қалыптастыру.

Қазіргі заманғы ұлттық сақтандыру жүйесін құру сақтандыру қызметі нарығын саналы жаңа деңгейге көтеру жөніндегі шаралар әзірлеуді және кезең-кезеңімен іске асыруды талап етеді. Бұл қағида Қазақстан Республикасында сақтандыруды дамытудың мемлекеттік бағдарламасының шеңберінде жүргізіледі. Онда келесідей міндеттерді шешу көзделді:

- әлеуметтік сақтандыру түрі ретіндегі сақтық қорғауды ұсынудың қағидаларын нақтылау;
- сақтандыруды қолдау аясын кеңейту және міндетті сақтандыру түрлерін нақтылау;
- сақтандыру нарығының қазіргі заманғы инфрақұрылымын қалыптастыру және оның қатысушыларының - сақтық ұйымы, сақтандыру брокері, сақтық агент, сақтанушы, сақтандырушы, пайда алушы, актуарий, уәкілетті аудиторлық ұйым, өзара сақтандыру қоғамы, сақтандырумен байланысты кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын өзге де заңды және жеке тұлғалардың қызметін ұйымдастыру үшін жағдай жасау;
- халықаралық сақтандыруды ескере отырып, сақтық қадағалауының жүйесін ұйым-

дастыру;

- сақтық және қайта сақтандыру ұйымдарының қаржылық орнықтылығы мен төлем қабілеттілігі бойынша талаптарды күшейту;
- осы заманға сақтандыру технологиясын енгізуге жәрдемдесу;
- сақтандыру саласында кадрлар даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру.

Қазіргі заманғы сақтандыру нарығының толыққанды жұмыс істеуі, сонымен қатар актуарийлер (сақтық міндеттемелерінің экономикалық-математикалық есеп-қисабы саласындағы мамандар) институтын енгізуді, уәкілетті аудиторлар мен басқа да мамандарға қойылатын тиісті талаптарды қажет етеді [3].

2005 ж. 1 шілдеден бастап «Еңбек міндеттерін атқару кезінде қызметкерлердің өмірі мен денсаулығына зиян келтіргені үшін жұмыс берушінің азаматтық - құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру туралы» Қазақстан Республикасының Заңы күшіне енді (2010.19.03. берілген өзгерістер мен толықтырулар).

Енді еңбек (қызмет) міндеттерін атқару кезінде қызметкердің өмірі мен денсаулығына зиян келтірілсе, онда зиян шеккен қызметкер, ал ол қайтыс болған жағдайда, асыраушысынан айрылуына байланысты зиянды өтетуге құқығы бар адамдар мынадай төлемдерге:

- мемлекеттік бюджеттен - мүгедектігі бойынша немесе асыраушысынан айырылу бойынша мемлекеттік әлеуметтік жәрдемақыға;
- егер зиян шеккен қызметкер әлеуметтік сақтандыру жүйесінің қатысушысы болып табылса, Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорынан төленетін әлеуметтік төлемге;
- егер қызметкердің пайдасына жұмыс берушінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыруға;
- шарты жасалған болса, сақтандыру компаниясынан немесе «Мемлекеттік аннуитеттік компания» өмірді сақтандыру компаниясынан сақтандыру төлемдеріне құқық алады.

Қабылданған заңның негізгі мақсаты еңбек (қызмет) міндеттерін атқару кезінде өмірі мен денсаулығына зиян келтірілген қызметкердің мүлктік мүдделерін қорғауды сақтандыру төлемдерін жүзеге асыру арқылы қамтамасыз ету болып табылады.

Жұмыс берушінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру шартын

ӨОЖ: 330.322.3(574)

Ғ.К. Қазбеков,

э.ғ.к., аға оқытушы ҚазЭҚХСУ

ҚОРЖЫНДЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ӘДІСТЕРДІ ҚОЛДАНУ АРҚЫЛЫ ӘЛЕУМЕТТІК ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ БАҒАЛАУ

Мақалада Қазақстан экономикасының дамуындағы маңызды рөлге ие инвестицияның тартылуы мен жағымды инвестициялық климатты қалыптастыру және де инвестицияларды бағалаудағы қоржындық қаржылық әдістерді қолдану тетіктері қарастырылады.

Негізгі ұғымдар: *инвестиция, инвестициялық климат, инвестициялық қоржын, қоржындық талдау әдістері, қоржындық матрица, өсім матрицасы.*

Соңғы жылдардағы Қазақстан экономикасының дамуындағы жеткен жетістіктерге қарамастан, жалпы әлеуметтік-экономикалық жағдайдың қатыстық тұрақтылығы, экономиканың нақты секторының шикізатқа бағытталуы сақталуда. Көптеген сарапшылар республиканың алдағы дамуын әлі де шетелдік инвестициялардың экономикаға ауқымдық тартуымен байланыстырады, себебі олар катализатор, дамудағы ынталандырма және ішкі салымдардың өсуі ретінде қызмет ете алады. Шетелдік капитал жұмсалымының құйылуы қазіргі заманғы құрылымдық сәйкессіздіктен шығу үшін, Қазақстан экономикасының алдағы тұрақты өрлеуі секілді мақсаттарға жету үшін өте маңызды. Дамушы елдердің тәжірибесі экономикадағы инвестициялық серпіліс әдетте шетелдік капиталдың келуімен басталатындығын, ал бірқатар елдерде жеке озат технологияның құрылуы шетелдік капиталмен енгізілген технологияларды меңгеруден басталатындығын көрсетеді. «Үшінші дүние», әсіресе латын-америкалық елдерінің тәжірибесі ел ішіндегі шетелдік компаниялардың жұмысқа қажетті қолайсыз жағдайлары сыртқы мемлекеттік займдардың артуына және елдің сыртқы қарызының өсуіне әкелетіндігі туралы айтады. Өйткені мемлекеттік займдар көбінесе тиімсіз түрде қолданылады, ал мөлшері үлкен сыртқы қарыздар бүкіл экономиканың дамуын тежей бастайды. Сонымен қатар мемлекеттік займдар саяси қысымның тетігіне және экономикалық шегінудің себебіне айналуы мүмкін.

Тәуелсіздік жылдары аралығында Қазақстанның экономикасына барлығы 122 млрд

долл. тікелей шетел инвестициялары тартылған [1].

Алайда, бір ғана шетел инвестициялары ел экономикасының нақты секторын көтере алмайтындығы белгілі. Бұл Қазақстанның әлеуметтік саласына да қатысты болып отыр. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев өзінің «Қазақстанның әлеуметтік жаңғыртылуы: Жалпыға ортақ еңбек қоғамына қарай - 20 қадам» атты жұмысында 2012 ж. 27 қаңтарындағы «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту - Қазақстан дамуының басты бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауын дамыту үшін тұтыну идеологиясының баламасы ретінде Жалпыға ортақ еңбек қоғамы туралы пікірді алға тартады. Бұл жұмыста әлеуметтік жаһандандудың мақсаты мен мәні қалыптастырылған, жаһандану процесі шеңберіндегі басты тапсырмалар анықталған. Оның ішінде маңызды институционалдық негіздер мен шараларды жасау және қабылдау қажеттілігімен қатар, негізінде мемлекеттік серіктестіктің, жеке сектордың және кәсіби ұйымдардың механизмі болатын әлеуметтік еңбек қатынастарының тиімді үлгісін жасау қарастырылады. Сонымен қатар орта таптың үздіксіз өсіміне жағдай жасау, креативті тап - инновациялық экономиканың басты қозғаушы күштерінің пайда болуы, дамуы маңызды деп көрсетілген. Жаһандандудың маңызды аспектісі - Қазақстанда әлеуметтік процестерді басқарудың тиімді мемлекеттік жүйесін құру [2].

Индустриалды-инновациялық дамуға бағытталған және шикізатқа бағытталудан арылған Қазақстан экономикасындағы ауқымды әлеуметтік инвестициялардың тиімділігін кам-

бар инвестицияны төменгі деңгейдегімен үйлестіруге ұмтылатынын көрсетеді. Активтердің бағалы қағаздар қорының қозғалысын талдаумен үйлестірудің тепе-теңдік үлгісін зерттей отырып, Дж. Тобин «q факторының» - активтердің материалды-заттай түрдегі нарықтық құнының оларды ауыстыруға кететін шығындарға қатынасын бейнелейтін коэффициенттің жаңа концепциясын ұсынды.

Соңғы он жылдықта болып жатқан валюта-қаржы нарығындағы жаһандану бәсекелестіктің ушығуына әкеліп, нарыққа қатысушыларды бұдан да табысты жобаларды іздеуге итермеледі. Эмитенттің кредиттік тәуекелділігі; пайыздық ставкалардың өзгеру қаупі; активтердің нарықтық бағасының өзгеру қаупі; инфляциялық қауіп; маркетингтік қауіп; саяси қауіп; ауыстырымдылық қауіп; алдын ала өтеу қаупі және т.б. секілді инвестициялаумен байланысты дәстүрлі тәуекелдерден басқа жаһандану процесі ұлттық экономика шеңберіндегі қызмет жағдайларында еленбеген қауіптердің жаңа категориясы басым екендігін атап өту керек. Инвесторлардың алдында бұл қауіптерді, солардың сандық бағалауын, «табыс-тәуекел» оңтайлы қатынастарын анықтау кезінде сәйкес параметрлерді ескерумен жүретін құрастыру тәсілдерін анықтау тапсырмасы тұрады. Нәтижесінде талдау үшін тек бастапқы мәліметтердің (факторлардың) көбеюі ғана емес, сондай-ақ тәуекелділіктердің күрделі арақатынасының артуы да жүреді. Бұл олардың сандық талдауын қиындатады, немесе көбіне көп олардың нысандауын қиындатып жібереді.

Занды және жеке тұлғалардың қаржы нарығындағы қызметтері - қаражатты экономиканың әр түрлі салаларында жұмыс істейтін эмитенттің бағалы қағаздарына салу жеке инвестициялаудың бір түрі болып табылады. Қаржы нарығының институты тек жеке капиталдың экономикаға ағымын қамтамасыз етіп қана қоймайды, сонымен қатар экономиканың бір саласынан екіншісіне еркін ағылуын бақылайды, бұл бағалы қағаздардың сату-сатып алудың еркіндігін қамтамасыз етеді. Қаржы нарығының жоғары өтімділігі, оның қарқындылығы инвесторларды қаражаттардың өндірістік салымдарын мұқият зерттеуге әкеледі, нәтижесінде инвестициялардың тиімділігі артады, себебі тек өмір сүруге қабілетті жобалар ғана

қаржыландырылады. Сондықтан қазіргі таңда қоржындық талдаудың әдістері мен тәсілдерінің жетілдірілу процесі, оларды жүзеге асыру үшін жаңа компьютерлік технологияларды құрастыру жалғасын табуда. Мысалы, қаржылық талдау стратегияны жасау мақсаты үшін компанияның әр тауарлы желісі, оның шаруашылық бөлімшесі оларды бір-бірімен және бәсекелестермен салыстыруға немесе итермелейтіндігіне байланысты емес қарастыруды ұсынады.

Қоржындық талдаудың негізгі әдісіне матрицаны тұрғызу жатады. Қоржын матрицасы - эртаратандырылатын компания қызметінің әр түріне стратегиялық тұрғыны бейнелейтін екі өлшемді график. Мұндай матрицалар бизнес-бірліктер немесе өнімдерді бір-бірімен әр түрлі айнымалылардың құрамдары бойынша салыстыруға мүмкіндік береді. Матрицаның бір осінің бойында ішкі факторлардың мәндері, ал екіншісінің бойында сыртқы факторлардың мәндері жазылады. Барлық матрицалардың көлденең осьтері ұйымның стратегиялық бизнес бірліктерінің бәсекеге қабілеттілігін бағалауды, ал тік ось нарық дамуының перспективасын бағалауды бейнелейді. Қазіргі таңда әр түрлі авторлар мен кеңес беретін фирмалармен эртаратандырылған компанияларды бағалаудың көптеген матрицалық әдістері жасалған: өсім матрицасы - Boston Consulting Group жасаған нарық үлесі; сала тартымдылығының матрицасы - GE and McKinley Co. фирмаларымен жасалған бизнестің стратегиялық бірліктерін (БСБ) зерттеу; Shell (Shell/ДРМ) Британ-Голланд химиялық компаниясымен жасалған *бағытталған саясат матрицасы* және т.б.

Біз бұрын 2002-2007 жж. аралығында дағдарыс алдындағы қарқынды даму жағдайында болған Қазақстанның қаржылық компаниясындағы қоржындық талдау үлгісінің талдауы және тарату мен нәтижелілігі орындалды. Қоржындық қаржылық талдау оның орынды қолдануы жағдайында қаржылық компанияға тиімді саясатты тактикалық, стратегиялық тұрғыдан тұрғызу мен жүргізуде үлкен мүмкіндіктер береді. Коммерциялық банктің қызметі кезінде қоржындық талдау банк өтімділігін қолдау саясаты кезінде, банктің пайыздық, эмиссиялық және депозиттік саясаты кезінде қолданылуы мүмкін. Қоржындық талдау технологиясын қолданусыз-ақ рационалды ссудалық және қор-

дырауға ұшыраса, онда инвестордың шығыны оның қоржынында компанияның қағазы бар екендігіне байланысты болмайды [8].

Қоржын ұстаудағы негізгі сұрақ - әр түрлі қасиеттері бар бағалы қағаздар арасындағы қатынасты қалай анықтайтындығында жатыр. Классикалық консервативтік (аз тәуекелді) қоржынды құраудағы негізгі қағидалар: консервативтілік қағидасы, диверсификация қағидасы және жеткілікті өтімділік қағидасы.

Сұрақты қазақстандық қаржылық нарық тәжірибесі тұрғысынан қарай отырып, ең алдымен оған инвестициялау нәтижесінде жоғарыда көрсетілген нормалар мен мақсаттарға жетуге болатын ондағы сапалы бағалы қағаздардың мөлшерінің жеткіліктілігі жөніндегі мәселені шешу керек. Оның ішінде отандық қаржы нарығында қоржындардың түрлері ондай көп емес, және де әр нақты ұстаушы бағалы қағаздар нарығының қазіргі жағдайын ескере отырып корпоративті акцияларға салым жасай алмайды.

Жоғарыда көрсетілген инвестициялық қоржынның қалыпташу жағдайлары пен қағидалары толығымен талдау және қоржындық тұрғыдан шыққан әлеуметтік инвестицияны бағалау негізіне салына алады. Мысалы, отбасылық қоржынды қалыптастырған кезде. Отбасы табысты қолдану сипатын, оларды белгілі бір игілікке, мысалы тауарға, қызметке, жинаққа айналуын анықтайды. Қымбат заттар алу, демалыстың, ойын-сауықтың және де айтарлықтай шығынмен байланысты басқа да қызметтердің қымбат түрлерін төлеу секілді сұрақтар отбасымен шешілуі тиіс. Жаңа экономикалық шындық мұрагерлік арқылы мүлік пен капиталдың берілуі, тұрақсыз өтпелі экономика жағдайында өз саулығын сақтау, активті басқарудың тәуекелді және тәуекелді емес түрлерін таңдау секілді мәселелерді отбасы үшін өзекті қылды. Көптеген жанұялар әлі де қолданылатын ресурстар мен қолда бар қаражаттарға нақты есеп жүргізбейді, бірақ оларға бақылау, үй шаруашылығындағы есеп қажет. Бұл мәселелер талданады және де қоржындық талдау шеңберінде шешімін табады.

Отбасылық қоржындық талдаудың ерекшелігіне отбасылық ақша мен мүлікті ағым ретінде емес, қор ретінде өлшеу болып табылады. Отбасылық мүлік материалды-физика-

лық формадағы капитал ретінде қарастырылады, яғни пәтердің, үйдің, көліктің, тұрмыстық техниканың құны ескерілуі қажет. Күнделікті санада мұның бәрі байлық ретінде анықталады. Қоржындық талдау жағдайында отбасы мүліктің және барлық жинақтардың сомасы ретінде табысты емес, керісінше, байлықты бөледі. Отбасының қаржылық қоржыны - бұл оның иелік ететін және қажет болған жағдайда валютаға айналатын құндылықтардың жиынтығы. Отбасылық экономика үшін қаржылық қоржын отбасылық бюджетпен қатар оны басқару мен ұйымдастыру формасы ретінде көрініс табады. Ол жеке және отбасылық тұтыну үшін, қазына түрінде жинақтау үшін және капиталды инвестициялау үшін қайнар көз болып табылады. Сондықтан қаржылық қоржын тұтыну, жинақтау және капитал салудың 4 формасын: тікелей инвестиция, ссудалық капитал, аннуитет және қоржындық инвестициялардың инвестициялау қоржындарына бөлінеді [9].

Ресейдегі әлеуметтік саладағы және тұрғындардың сәйкес түсініктеріндегі жағдайға ұқсас отбасылық экономикада жүріп отыратын процестерді жалпылау негізінде құрастырылған бұл әдістемелік түсінік қазақстандық отбасындағы әдеттегі процестерді түсіндіреді және қоржындық талдау мен әлеуметтік инвестицияларды бағалау үшін әлеуметтік жаһандануда қолданылу мүмкін.

Қазіргі таңда Қазақстандағы тұрғындар жинақтарының көп бөлігі банк депозиттерінде немесе қаржылық институттан бөлек жерде сақталады және ел экономикасының дамуына тікелей қатыспайды. Әлі күнге дейін тұрғындардың қазіргі кезде нақты секторды инвестициялау үшін өте қажет жинақтаушы зейнетақы қорларында сақталып жатқан едәуір қаражаттардың трансформациялау механизмі жасалынбады. Алайда «Халықтық IPO» бағдарламасы мемлекет үшін тек елдің индустриалды-инновациялық даму бағдарламасына халықтың ақшасын тартудың амалы емес, қайта, көптеген қызметкерлерге ұлттық кәсіпорындар мен компаниялардың миноритарлары болуға мүмкіндік беретін күрделі әлеуметтік шара. Осылайша, орта тапты кеңейту мен нығайту көзделіп отыр, ал бұл өз кезегінде жұмысшылар мен қызметкерлердің алшақтауына қарсы демократиялық институттың қалыптасуына септі-

6. Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке: Учеб./ А.Р. Алавердов. - М.: Маркет ДС, 2009. - 576 с. (Университетская серия).
7. Казбеков Г.К. Совершенствование управления инвестиционным портфелем (на примере финансовых компаний Казахстана). Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Алматы, 2009.
8. Егорова Н.Ю., Бобров В.А. Менеджмент в домашнем хозяйстве: Учебн. пособие. Портфельный анализ семейной экономики. - М.: Экономика, 2007.
9. «Казтрансойл» «халықтық IPO» шеңберінде Қазақстан 100 млн долл. артық тартуды жоспарлауда. - 2012, 3 қазан 15:37 (мск) | Саясат | Газета.Ru
10. Назарбаев Н.Ә. «Қазақстанның әлеуметтік жаңғыртылуы: Жалпыға ортақ еңбек қоғамына қарай - 20 қадам» // Казахстанская правда. - 2012, 10 шілде.

Резюме

В статье рассмотрены вопросы развития инвестиционного климата в Казахстане, применение портфельно-финансовых методов при оценивании социальных инвестиций, а также способы портфельного анализа, история портфельной теории и его приоритеты применения.

Summary

The article considers the issues of development of the investment climate in Kazakhstan, the application of portfolio-financial methods in the evaluation of social investments, as well as the ways of portfolio analysis, the history of portfolio theory and its application priorities.



УДК:631.15

Г.А. Мауина, к.э.н., доцент КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ШОКОВЫХ СОСТОЯНИЙ ФОНДОВОГО РЫНКА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ

Анализируется возникновение шоковых состояний фондовых рынков и их влияние на динамику экономической системы. Обоснована необходимость регулирования фондовых рынков.

Ключевые слова: фондовый рынок, шоковые состояния, капиталовооруженность, инвестиции, институты.

Фондовый рынок представляет собой неоднородную структуру. Первичный фондовый рынок позволяет разместить временно свободные денежные средства в инвестиционных про-

ектах, получая вознаграждение. Вторичный фондовый рынок позволяет перераспределить вложения от инвесторов, желающих использовать свои средства самостоятельно, к тем ин-

ричный фондовый рынок проявляется, когда возникают факторы, вызывающие ожидания более высокой будущей доходности инвестиционных проектов относительно заявленного уровня доходности, при этом изменения ожиданий текущих инвесторов не происходит. В этом случае третьи лица могут предлагать такую цену выкупа, которая возмещает текущим инвесторам как объем вложенных средств, так и заявленный уровень доходности, возможно даже более высокий уровень доходности. Такое предложение выкупа означает, что в экономической системе сформировались повышенные стимулы к сбережению, т.е. нормальный объем инвестиций замещается повышенным уровнем инвестиций, что достигается путем более высокой доли сбережений в текущем уровне доходов экономических агентов [5]. Если наблюдается резкий рост замещения инвестиций по более высоким ценам выкупа относительно заявленной доходности инвестиционных проектов, то, соответственно, меньшая доля доходов экономических агентов направляется на текущее потребление, а значит, сокращаются внутренние рынки сбыта.

В этом случае, вопреки ожиданиям, реальная будущая доходность инвестиционных проектов будет снижаться при сохранении текущего уровня цен в экономической системе на производимые экономические блага. В целях компенсации выпадающих доходов инвестиционного проекта из-за снижения потребительского спроса будут увеличиваться цены на производимую продукцию, что вызовет снижение покупательной способности части доходов, направляемых на текущее потребление, при одновременном сохранении аномально высокого уровня инвестиций для экономической системы. В долгосрочном плане такое положение вещей означает номинальный рост цены вложений в инвестиционные проекты (увеличение номинального богатства инвесторов) и рост цен на выпускаемую продукцию, при одновременном снижении объема производства, что вызовет снижение уровня благосостояния широких слоев населения [6]. Таким образом, аномально высокий спрос на ценные бумаги на вторичном фондовом рынке в состоянии спровоцировать падение производства в экономической системе при одновременном увеличе-

нии уровня цен (инфляции), т.е. фактическое перераспределение национального дохода в пользу вторичного финансового рынка.

2. Изменения в ожиданиях текущих инвесторов.

Изменения ожиданий текущих инвесторов будут оказывать влияние на вторичный фондовый рынок в случае, когда они оценивают будущую доходность инвестиционных проектов ниже заявленной. В таком случае текущие инвесторы будут мотивированы в том, чтобы передать свои доли в инвестиционных проектах третьим лицам, чьи ожидания относительно будущей доходности инвестиционных проектов не изменились или являются завышенными по ценам, которые обеспечат приемлемый уровень компенсации вложенных средств. Таким образом, текущие инвесторы готовы продать свои доли с некоторым дисконтом, который составит их убыток. Такое изменение на вторичном фондовом рынке означает обесценение инвестиционных проектов. Это вызовет снижение доли сбережений в экономической системе, что будет соответствующим образом увеличивать долю доходов, которая может быть направлена на текущее потребление [7].

С учетом ограниченности роста производства при заданном уровне капиталовложений повышенный спрос будет вызывать рост цен на выпускаемую продукцию, провоцируемый повышенным уровнем текущих расходов. Понижающаяся доля сбережений приведет в долгосрочной перспективе к недостаточному инвестированию, т.е. объем инвестиций не будет покрывать потребности в замещении выбывающего капитала, а значит у производителей не только не будет возможности расширить производство с целью удовлетворения увеличивающегося потребительского спроса, но и поддерживать достигнутый уровень производства, а значит в будущем произойдет падение производства, соответственно будет наблюдаться снижение уровня благосостояния в экономической системе [8]. Данные основные положения теории финансовых рынков и капиталовложения были заложены в трудах А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, Р. Гильфердинга, А. Маршалла, Е. Бем-Баверка, Дж.Б. Кларка, И. Фишера, К. Викселля, Дж.М. Кейнса, Й. Шумпетера, Дж.Р. Хикса.

Summary

Examines the emergence of shock States stock markets and their impact on the dynamics of the economic system. The necessity of regulation of the stock markets.



УДК 336.7:332.021.8

К. Маулетов, доцент КазУЭФМТ

**О НЕОБХОДИМОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ
БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ СОСТОЯВШЕГОСЯ ГОСУДАРСТВА**

В данной статье автор затрагивает актуальные проблемы современного состояния банковской системы страны. На основе научно-практического подхода обосновывает необходимость в разработке новой программы реформирования банковской системы Казахстана.

Ключевые слова: *банковская система, достаточность капитала, качество активов, уровень менеджмента, экономическая политика государства.*

Мы сегодня хорошо знаем, что история развития товарно-денежных отношений, денежной системы, банковского дела в Казахстане началась давно. По имеющимся материалам известно, что впервые свою денежную систему начали создавать государства на территории нынешнего Казахстана с VI века. В Греции, Китае, а также Персии выпускались собственные монеты еще в VII и IV вв. до н. э. Для сравнения можно сказать, что на территории нашего соседа - Киевской Руси первая попытка выпустить собственные монеты была в IX в. и прекратилась в X в., а Россия наладила выпуск своих монет только в конце XIV в. (с 1380 г.). Благодаря Великому Шелковому пути - свое денежное хозяйство - денежную систему с богатой историей, - основы основ банковского дела и банковской системы в будущем, имели все государства, существовавшие на территории нынешнего Казахстана до XIX-XX в., до колонизации ее Россией.

Во времена царской России и советской власти Казахстан не имел своей банковской системы, на территории страны функционировали филиалы и отделения государственных и частных банков и других учреждений кредитной системы России и СССР. В советское время во всех союзных республиках, в т.ч. и в Казахстане, организовывались республиканские учреждения всех банков. При этом соблюдался принцип централизации банковского дела, недопустимость установления каких-либо местных правил.

Прерванная история собственной денежной системы, банковского дела Казахстана возродилась после обретения ею независимости в декабре 1991 г. В течение 1992-1993 гг. под непосредственным заданием и поддержкой первого Президента страны Н. Назарбаева - под руководством первого Председателя НБ РК Г. Байназарова - в условиях, когда надо было все начинать с «нуля», когда не было для этого

ковскому надзору.

В 1998-99 гг. российский финансовый кризис и падение мировых цен на нефть подвергли своеобразному испытанию на прочность молодую национальную валюту. Инфляция в 1999 г. выросла до 17,8%. Для восстановления конкурентоспособности тенге в апреле 1999 г. был введен режим свободно плавающего обменного курса тенге. Это позволило не только восстановить конкурентоспособность казахстанских товаропроизводителей, но и стало «толчком» бурному развитию экономики Казахстана.

Период с 2000 г. по 2006 г. - период финансовой стабильности и бурного развития экономики.

Начиная с 2000 г., стабилизация мировых финансовых рынков, благоприятная ценовая конъюнктура на мировых товарных рынках, оживление мировой экономики оказали положительное влияние на макроэкономическую ситуацию в Казахстане. Наблюдаются значительный приток капитала, большие темпы роста вкладов населения в банки и кредитов банков экономике. Весь период инфляция поддерживается на уровне, измеряемом однозначной цифрой (6,4-8,4%).

В этот период Национальному Банку были последовательно переданы функции и полномочия органа страхового надзора (1998 г.), Национальной комиссии по ценным бумагам, осуществлявшей регулирование деятельности компаний по управлению пенсионными активами и банков-кастодианов (2001 г.), Комитета по регулированию деятельности накопительных пенсионных фондов Министерства труда и социальной защиты населения (2002 г.).

Созданы фонд гарантирования депозитов населения, система ипотечного кредитования в сфере жилищного строительства, развиваются страховой и фондовый рынок.

С начала 2004 г. все регуляторные и надзорные функции были переданы в специально созданное Агентство РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, подотчетное Президенту Казахстана.

С 1 января 2004 г. в качестве основной цели Национального Банка законодательно была объявлена цель по обеспечению стабильности цен. Задачами Национального Банка, реализующими поставленную цель, были объявлены:

разработка и проведение денежно-кредитной политики государства, обеспечение функционирования платежных систем, осуществление валютного регулирования и валютного контроля, содействие обеспечению стабильности финансовой системы.

За 7 лет в стране бурно развивалась финансовая система.

Период с 2007 г. по настоящее время - банковская система страны переживает трудности, связанные с мировым экономическим кризисом и недостатками, допущенными в предыдущие годы.

В августе 2007 г. кризис на рынке ипотечных займов в США, который возник в начале 2007 г., перерос из локального в глобальный, оказав значительное воздействие на ситуацию на мировых финансовых рынках. Мировые рынки испытывали недостаток ликвидности.

Некоторое затруднение с ликвидностью испытали и казахстанские банки, которые в предшествующий период сделали существенные внешние заимствования. За 2007-2009 гг. ежегодный темп роста активов сразу же упал от 96% - в 2006 г. до 32% - в 2007 г., до 2% - в 2008 г., а в 2009 г. произошло даже снижение на 3%, - в основном за счет сокращения заимствований извне и объемов кредитования вообще. Вклады клиентов сократились от 6,4 трлн тенге на 1.01.2008 г., до 3,8 трлн тенге на 1.01 2009 г., т.е. почти на 40%.

Но в 2009 и 2010 гг. удалось переломить отрицательный процесс. Принятие соответствующих мер со стороны правительства по поддержанию ликвидности банков позволили снизить их обязательства перед внешними инвесторами и тем самым сохранить устойчивость банковской системы. С 2011 г. намечается медленный, но стабильный рост активных операций, объемов кредитования. Вклады клиентов на 1.01.2011 г. уже превысили уровень остатка на 1.01.2008 г., и сейчас они перекрывают 64% активов банков и стали основным источником финансирования их операций.

Количество банков второго уровня в республике после 2007 г. увеличилось на 5 и их стало 38, последние 3 года их количество не изменилось. Количество филиалов в первый год кризиса сократилось от 418 до 324, но в последующие годы постепенно увеличиваются и на

телей, умышленной неточной классификацией ссуд. Также известны факты изъятия средств из банка через кредитование фиктивных фирм и подставных лиц, свойственные мошенничеству - весьма опасный шаг - шаг к банкротству.

Все эти факты говорят о том, что не было действенного, эффективного и систематического контроля за ходом реализации Программы реформирования банковской системы, принятой в 1996 г. Программа полностью выполнена только в части бухгалтерского учета, автоматизации банковской системы, телекоммуникационной связи, а в части достаточности капитала, качества активов, уровня менеджмента, как указано выше, осталась невыполненной и не достигли поставленной цели.

Сегодня требуется государственная программа по новому реформированию банковской системы страны, как указал об этом Президент страны Н. Назарбаев, с учетом сложив-

шейся обстановки в стране. В ней должно быть предусмотрено обязательное усиление роли и ответственности государства по направлению и регулированию банковской деятельностью в стране. Национальная банковская система как подсистема национальной экономики должна быть подчинена целям экономической политики государства. Поэтому объективно необходимо участие внешних управляющих субъектов, прежде всего государственных, в механизмах управления национальной банковской системой с целью приведения деятельности системы в соответствие с целями государства и общества. В ней должна быть обеспечена безопасность системы, в том числе системная надежность, финансовый результат, создание условий для эффективной деятельности национальной банковской системы через инновационно-инвестиционное развитие базовых отраслей экономики.

Литература

1. Сейткасимов Г.С. Банковское дело. Астана, 2007.
2. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки. Алматы, 2006.
3. Сейткасимов Г.С., Маулетов К.М., Мусина А.А. Банковское дело: курс лекций. - Астана: КазУЭФМТ, 2008 - С.248.
4. Лаврушина О.И. Банковское дело. - М., 2005.
5. Жарковская С.П. Банковское дело. - М., 2006.
6. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки. - Алматы, 1999.
7. Лаврушина О.И. Деньги, кредит, банки. - М., 2002.
8. Жуков Е.Ф. Деньги, кредит, банки. - М., 2001.
9. Д.М. Номон Организация работы в банках в двух томах. Всемирный банк. - М., 2002.

Түйін

Бұл мақалада автор еліміздің банк жүйесінің қазіргі қалыптасқан жағдайындағы өзекті мәселелерді қарастырған. Ғылыми-тәжірибелік тәсілдің негізінде Қазақстанның банк жүйесін реформалаудың жаңа бағдарламасын жасаудың қажеттілігін дәлелдеген. Банк жүйесі бойынша соңғы статистикалық мәліметтер келтіре отырып, солардың негізінде қазіргі замандағы қалыптасқан банк жүйесін реформалаудың қажеттілігін дәйектеген.

Summary

In this article, the author touches upon topical issues of the current state of the banking system of the country. On the basis of scientific and practical approach justifies the need for a new program of reform of the banking system of Kazakhstan. Gives the latest statistics on the banking system, which served as the basis for justifying the need for reform of the modern banking system.



вольственной безопасности.

Решение проблем стабильного развития экономики и повышения благосостояния населения в Казахстане во многом определяется развитием сельских территорий. В нашей стране на протяжении многих десятилетий основным путем развития сельских территорий являлся узкоотраслевой аграрный подход, в т.ч. на территориях с ограниченными аграрными потенциалами. Это привело к одностороннему аграрному развитию сельских территорий, зачастую нерациональному размещению на них производительных сил, неразвитости социально-бытовой инфраструктуры и другим серьезным проблемам [1,2].

В настоящее время наметилась тенденция усиления государственной поддержки инновационного развития аграрного производства. Однако любая отраслевая политика, в т.ч. и аграрная, может полностью совпадать с целями развития сельских территорий, может частично с ними пересекаться, а может им и противоречить. Так, высокоинтенсивное аграрное производство приводит к сокращению занятости населения. Поэтому для эффективной и сбалансированной жизнедеятельности сельских территорий данный подход требует существенного обновления и диверсификации.

В современных условиях меры по развитию аграрного производства должны быть дополнены проектами комплексного и устойчивого развития сельских территорий, охватывающих не только аграрное производство, но и лесное, водное хозяйства, местную промышленность, туризм, социально-бытовую инфраструктуру и другие виды деятельности. Без развития названных сфер деятельности неосуществимо увеличение эффективности сельской экономики и улучшение условий проживания в сельской местности.

Таким образом, переход к устойчивому развитию сельских территорий позволяет обеспечить комплексное и интегрированное решение основных проблем сельских территорий в рамках единой концепции, в центре которой находится сельский житель [2,3].

За период независимости Республики Казахстан в агропромышленном комплексе страны достигнуты значительные результаты: наблюдается постоянный рост производства на ба-

зе рыночных отношений, увеличивается продуктивность и производительность труда, производится обновление основных фондов и восстановление инфраструктуры отрасли, достигнуто самообеспечение по основным продуктам питания, произошел значительный рост экспорта зерновых, масличных культур, продукции рыболовства.

В 2011 г. доля сельскохозяйственного производства в объеме валового внутреннего продукта (далее ВВП) страны составила 5,1%, производительность труда занятых в сельском хозяйстве за период с 2005 по 2011 гг. изменилась с 304,2 тыс. тенге на одного занятого до 498 тыс. тенге, со среднегодовыми темпами роста 9,3% в год, в сельской местности проживало около 7,48 млн человек, или более 45% всего населения Казахстана [3,4].

В настоящее время формируются новые тенденции мировой аграрной экономики и демографии, реальное развитие получили интеграционные процессы в регионе, происходят глобальные климатические изменения. Казахстан вошел в Таможенный союз (ТС), в ближайший период планируется вхождение в Всемирную торговую организацию (ВТО). Однако низкий уровень производительности труда в отрасли, несовершенство используемых технологий, мелко-товарность производства не позволяют вести сельхозпроизводство на интенсивной основе, обеспечивать наиболее полное использование материальных, трудовых и других ресурсов, соблюдать экологические требования. Эти факторы снижают конкурентоспособность отечественного аграрного сектора, что в условиях ВТО и ТС может привести к доминированию импорта зарубежной продукции, вытеснению местных производителей с рынков сбыта [3,5].

Происходит рост населения страны с интенсивным приростом потребления продуктов питания и изменением структуры потребления в сторону более качественных продуктов. В изменившихся условиях внешней и внутренней среды, в связи со вступлением Казахстана в ТС и ВТО, необходимостью применения новых инструментов государственного регулирования и модернизации отрасли, разработана новая отраслевая программа развития агропромышленного комплекса (АПК) РК.

Развитие любой территории подчиняется

экологического равновесия в агробиоценозах и на всей территории страны, содержание заповедников, заказников, национальных парков, аккумулятор загрязнений, ландшафтно- и средообразование и т.д.;

- *рекреационная функция* - создание условий для восстановления здоровья и отдыха городского и сельского населения;

- *пространственно-коммуникационная функция* - предоставление пространственного базиса для размещения производств и обслуживание инженерных коммуникаций (дорог, линий электропередачи, связи, водопроводов, нефте- и газопроводов);

- *политическая функция* - опора стабильности и реакционных сил в обществе, т.к. сельское население является наиболее однородной, консервативной и толерантной частью общества;

- *функция социального контроля над территорией* - содействие сельского населения государственным органам в обеспечении общественного порядка и безопасности в малолюдных поселениях и слабообжитых территориях, недр, земельных, водных и лесных ресурсов, флоры и фауны.

Многие ученые-аграрники придерживаются мнения, что аграрное производство является системообразующей отраслью на сельских территориях. При этом не учитывается соответствие специализации территории природно-климатическим условиям и требованиям рынка. В советский период аграрное производство действительно играло важнейшую роль в политике государства в развитии сельских территорий. При этом зачастую аграрные производства размещали в малопригодных с природно-климатической, экологической и демографической точки зрения регионах. Это делалось исходя из политических соображений, а не из аргументов экономической эффективности. В современных кризисных условиях сельское хозяйство стремительно утрачивает свое значение с точки зрения наполнения бюджетов, а также официальной занятости населения. Со своей другой важной функцией - поддержанием культурных ландшафтов, судя по темпам сокращения сельхозугодий и зарастания полей, аграрное производство также справляется все

хуже и хуже.

Сельская местность занимает большую часть территории Казахстана. Из них только меньшая часть благоприятна для массового эффективного аграрного производства. На многих сельских территориях большее (и возрастающее) значение имеют другие важные отрасли: промышленность, добыча полезных ископаемых и др. Вступление Казахстана в ВТО также будет являться катализатором для концентрации аграрного производства в наиболее благоприятных для этого регионах.

Для определения специализации сельских территорий и разработки оптимальной схемы развития и размещения производительных сил необходимо провести их типологизацию. Типологизация сельских территорий является необходимой предпосылкой обеспечения перехода к устойчивому развитию сельских территорий. Она служит для оценки строящегося на количественных индикаторах состояния их развития, динамики и потенциально возможных конкурентных преимуществ [4,5].

В геополитическом смысле сельская местность охватывает большую часть территории любого государства, в т.ч. наиболее развитых стран. От уровня экономического освоения, плотности населения и обустройства сельской местности в значительной степени зависит безопасность, целостность и территориальное единство государства и его потенциальные возможности противостоять территориальным посягательствам извне. Ныне это особенно актуально для многих регионов Казахстана.

Сельские населенные пункты бывают следующих типов: аграрные, индустриально-аграрные, аграрно-административные. Важнейший признак для их типологизации - людность населения. Выделяют мельчайшие, мелкие, средние, крупные сельские поселения.

Большая часть сельской местности Казахстана относится к территориям с особыми аномалиями. В теории региональной политики их принято называть проблемными регионами. Конструктивный смысл понятия «проблемный регион» состоит в том, что это территория, которая не в состоянии самостоятельно решить свои социально-экономические проблемы и поэтому требует активной поддержки государства.

In the condition of globalization modern Kazakhstan offers real prospects of becoming one of the leading suppliers of food products in world market.

But to realize this possibility should be the cardinal improving the functioning of the national food sector. Kazakhstan has the potential of food to substantially increase the production of a wide range of foodstuffs in quantities exceeding the needs of the domestic market, which is currently being used is not enough. This is evidenced by growth in the share of foodstuffs and raw materials in the commodity composition of imports. In addition, the current structure of food imports is highly irrational, as many of the goods could be carried out in domestic enterprises. Low efficiency of primary production of raw materials coupled with the limited capacities of the food industry, especially for deep processing and production of finished products with high value. As a result, Kazakhstan's exports dominated by raw materials, primarily corn. In this context, the obvious relevance of scientific evidence of radical modernization of the system of reproduction of food, which requires a search for adequate forms and methods of strategic management?

Existing approaches to national economy strategic management doesn't correspond the modern conditions of economic activity globalization completely. In Kazakhstan in different spheres of national economy program approach to management are actively used. However productivity of these programs on separate spheres, branches and regions are strongly varied. Especially it is greatly observed in food sphere. Therefore it is inexpediently to limit the existing forms and methods of management, but it is necessary to increase management with the help unusual approaches attraction. From this positions the concept of strategic management food sphere, production is realized by means of target-factor approach, which has actual practical meaning. Theory of strategic management, studying improvement of purposeful management problems with development organizations and companies in a changing social and economic sphere is young and continue to evolve. Its problem is very multifaceted and thus it is reflected in representatives' different scientific directions in management theory

conceptual development. In our opinion, to manage such a complex, social and economic system, as country's food sphere, it is appropriate to use complex theoretical justification of management system.

The basic thesis of theoretical improvement of strategically management subsistence sphere is acknowledging full sickle reproducing of subsistence as a unity social economic system. This approach is demanding to select several direction of upgrading in strategy management: 1st, it is necessary to look out subsistence sphere with strategic management organization as a unit system; 2nd, necessary to improve strategic management with subsistence and commercial structures which take part in producing and realization of subsistence and joint products; 3rd step traditional forming of rational feeding among wide popular sections.

In order to expose theoretical improvement of strategic management in subsistence sphere it is necessary to involve wide concept section in order to detect more resultative forms and methods of forming and functionary management system by extended reproduction of foodstuffs in globalization conditions

First block includes metatheory of management, which is based on fundamental ideas and principles of social philosophy, cybernetics and theory of organization. Metatheory sets a general format of theory of strategic management's development.

Second block intends for forming a general economic base of management from positions of economic interests' of industrial and commercial activity of participants.

Third block includes theoretic and applied developments of representatives of different business-strategy schools. In Mintzberg H.¹ classification there are 10 general business schools.

Fourth block takes a central position in scheme and reflects place and role of factor-targeted approach in the theory of strategic management of social-economic systems.

Fifth block, which plays subsidiary role, and it works (serves) as connecting link with specific object of given research, that is with industrial sphere of national economics management.

N. Vinner is one of the most outstanding theorists in metatheory, who developed universal

¹ In Mintzberg H. - London: Publishing House «Stenley», 2005. - 492 p.

ideology. In Ansoff's opinion this strategic means «the sum of some administrative assortment:

- A) Variability of goods and markets;
- B) Direction of corporation growth (accent to old and new goods and markets);
- C) Contender advantage (the unique potential from the point of view of goods and markets);
- D) Synergies (this term was introduced to management by him);
- E) Between independent manufacture and exterior purchases;

In the middle of 60-s of last century massive direction in theory of strategic management was formed, which's first idea is to develop mission.

In English «mission» is very capacious concept which means aim, destination and vocation.

Unfortunately, many economists give general meaning of this term. For example: «mission» in strategic management is express overall aim of organization's activity. But any material mission is connected with long term teleology. Often the same mission defines activity for many decades.

On the modern stage of theory strategic management development there is a differentiation's process of theoretical view in accordance with different conceptual approaches concretized in more specialized investigations of productive and economic systems objective management in market economics conditions.

On the modern stage of development of strategic management theory combines some directions.

The most widely used approach of the target management may include: problem-oriented management, management by objectives and program-oriented management. Each of these areas has a large number of subspecies and concretized versions. Depending on the major ongoing objectives of management focuses on solving the technical, technological, industrial, economic, social, environmental and other issues. Objects of management by objectives also vary in many ways. Naturally, here arises such question - whether are there objective grounds for the development of the conceptual foundations of the new directions in strategic management theory? Study of the main characteristics of the above approaches shows the presence of their weaknesses, and enables us to justify the use of a new approach - factor-target. This approach is most adequately reflects the need of managing

complex and controversial process, which is characterized, in particular, the reproduction of food within the national economy.

However, the application of this approach for managing the reproduction of food requires a fairly long period of time and investment. Therefore it is expedient to use the phased introduction of elements of the factor-targeted approach for the management of individual subsystems of the food sector. Generalization of research on this issue was the rationale for the selection of the inalienable attributes factor-targeted approach that distinguishes it from other kinds of organizations of strategic management:

- Firstly, multi-criteria ranking factors in strategic goal setting;
- Secondly, the multilevel character quotient-oriented management based on the harmonization of the economic interests of the intra-corporate level to the national;
- Thirdly, the involvement of middle managers and lower level, as well as ordinary professionals to quotient-oriented management, including participation in the selection of strategic priorities;
- Fourth, the innovative orientation of the proposed approach, the promotion of cognitive-creative methods of solving strategic problems;
- Fifth, the flexibility to use factors in the realization of strategic objectives. This is especially true in the present conditions, when activated by the action of such forces of globalization, such as:
 - increasing world prices for food staples and food products;
 - growth of farmland handed over to the cultivation of industrial crops and raw materials for bio-fuel, which reduces the production of food crops;
 - an increase in effective demand for food products in large developing countries, leading to increased consumption of higher quality foods.

Factor-oriented approach can be used to organize the strategic management of any type of industrial and commercial activity. However, the full effect of its implementation is achieved in large enterprises, in particular, diversified business structure, consisting of a variety of industrial units, which in some ways, similar socio-economic systems at higher levels. Therefore, the factor-targeted management of such objects can be viewed as a definite step towards the realization of this kind of strategic management is already in the areas and sec-

mate the level of factor-purpose management positions with the competitiveness of business, its profitability, the level of its potential use that allows us to give rather an objective assessment of the industrial and commercial structure in relation to major competitors. Social criteria are aimed primarily at assessing the activities in terms of end-users of goods or services. In addition, social criteria characterize the ratio of managers to motivate and fair remuneration of employees, the degree of worker participation in management of industrial and commercial activities. Environmental criteria aimed at assessing the level of cleaner production and environmental friendliness of products. Environmental criteria are closely related to economic and social.

For example, the level of waste production shows not only the degree of development of environmental infrastructure, but also provides as a result of recycling an additional economic benefit.

Concluding the theoretical basis of factor-targeted approach to strategic management of industrial and commercial activities, it should be noted that all the modules are closely interrelated and affect each other. For example, during the study criteria and indicators for assessing the quotient-oriented management helps identify system-wide criteria again to comprehend the importance of the dialectical relationship between the stable operation of production and its strategic development.

Literature

1. In Mintzberg H. London: Publishing House «Stenley», 2005. 492 p.
2. Cybernetics or management and connection in on animal and a mechonism/Tronsloted from English by I.W. Solovyev and G.N. Povorov / Red G.N. Povorov. Moscow: Science, 1983. 344 p.
3. A.Chandler. Strategy and Structure. - New York: Bloomberg Press, 2005. - P. 38.
4. Andrews K.R. The concept of corporate strategy. - Homewood, 1971. - P.15.
5. Ansoff H.I. Corporate strategy: An analytical approach to business policy for growth and expansion. - New York, 1965. - P.28.

Резюме

Рассмотрены теоретические подходы к стратегическому управлению агропромышленного комплекса страны. Предлагается применять факторно-целевой подход в стратегическом управлении национальной продовольственной сферы. Предлагаемый подход используется автором и при исследовании проблем, связанных с формированием и развитием системы государственного регулирования национальной продовольственной сферы.

Түйін

Мақалада автор мемлекеттің агроөнеркәсіп кешенінің стратегиялық басқару саласына деген теориялық көзқарастардың мәнін ашып көрсетеді. Осыған байланысты ұлттық азық-түлік саласының стратегиялық басқармасында факторлық-мақсатты көзқарас қолдану ұсынылады. Осы ұсынылып жатқан көзқарасты автор ұлттық азық-түлік саласының стратегиялық басқару жүйесін қалыптастыру мен дамытуда және сол мәселелерді зерттеуде қолданады.



безусловно, положительно скажется на объективности и достоверности статистических данных [2, с.136].

На современном этапе развития статистики возникла необходимость совершенствования следующих важнейших методологических проблем статистической науки и практики.

Во-первых, это теоретические исследования сущности и научных основ социально-экономической статистики в условиях рыночных отношений. Коренные изменения в общественной и экономической жизни Казахстана вызвали необходимость реформирования статистики.

Говоря о реформировании статистики, следует иметь в виду, что развитие статистической науки, объективно обуславливаемое приоритетом науки над практической деятельностью, основывается на изучении и обобщении собственного (отечественного) и зарубежного опыта в области статистики, исторического прошлого и настоящего; что мероприятия по реформированию статистики осуществляются во взаимной увязке.

Во-вторых, существенного совершенствования требуют теория и методология статистических показателей, характеризующих экономическую систему в новых условиях. Исключительная важность этой проблемы определяется тем, что только с помощью такой системы показателей мы можем сказать, какую экономическую систему мы строим, какие формы собственности мы создаем, действует ли закон стоимости, товарно-денежные отношения, как осуществляется построение рыночной экономики.

Теоретические основы системы статистических показателей позволят разработать разветвленные и сложные системы, что в свою очередь даст возможность выделить в них подсистемы, которые явятся основой для разработки программ наблюдений за важнейшими и ключевыми аспектами явлений и процессов в практической работе статистических органов.

В-третьих, - это разработка теории и методологии статистических показателей, характеризующих социальную систему, социально-трудовую сферу, уровень жизни населения в новых условиях. Необходимость разработки такой системы показателей определяется тем, что статистика призвана дать характеристику осу-

ществления принципа социально-ориентированной рыночной экономики, показать, что главной целью развития рыночной экономики является улучшение уровня жизни населения.

В-четвертых, - теория и методология измерения демографических процессов и явлений, проблем переписи населения. Актуальность разработки этой проблемы определяется тем, что в ходе исследований в области теории и методологии измерения демографических процессов и явлений предполагается разработать систему учетных и аналитических показателей для всесторонней характеристики внутренней и международной миграции, что позволит сблизить методы описания миграции и других демографических процессов в статистических публикациях и при демографическом прогнозировании.

В-пятых, - теория и методология статистических показателей охраны окружающей среды, экологии и условий жизни населения на современном этапе развития. Эта проблема теоретически и практически не разработана. Одной из основных задач охраны окружающей среды в настоящее время продолжает оставаться совершенствование системы показателей (на различных уровнях управления) с учетом современных экологических и социально-экономических требований.

Сюда относятся, прежде всего, вопросы отражения учета эколого-экономического механизма, чрезвычайных экологических ситуаций в зонах экологического бедствия, развития проблемы транспортных выбросов, токсических отходов и т.д.

Весьма важное значение продолжает занимать вопрос взаимодействия экологической и отраслевых статистик, проблемы детализации разработки сводных итогов по различным вопросам экологической статистики, уточнение круга учитываемых объектов, переход на новые методы статистического наблюдения и другие организационные методы обсчета (метод оценки, экспертный метод).

В-шестых, - теория и методология статистического наблюдения за процессами и явлениями экономической и социальной сферы в новых условиях. В последние годы, особенно в новых условиях, ведется острая дискуссия по проблемам эффективности различных форм

Түйін

Қазіргі кезде статистиканы дамыту барысында статистика ғылымы мен практикасын жақсартуда методологиялық мәселелер туындады. Жақсарту барысында тек методология ғана емес, сонымен қатар статистиканың ұйымдастыру құрылымының басқаруы да қажет. Осыған байланысты келесі бағыттарды қажет етеді: экономикалық жүйені сипаттайтын статистикалық көрсеткіштің методологиясы; әлеуметтік жүйені, әлеуметтік-еңбек шеңберін, халықтың өмірінің деңгейін сипаттайтын статистикалық көрсеткіштің методологиясы; методология өлшейтін демографиялық үдерістің және көріністердің, халықтың санағының мәселелері; қоршаған ортаны қорғау методологиясының статистикалық көрсеткіші; экология және халық өмірінің шарттары; ақпарат берудегі жаңа және озық технологияның игерушілігі; ақпаратты статистикалық талдау және өңдеу.

Summary

There was a need of improvement of the major methodological problems of statistical science and practice for the development of statistics at the present stage.

Improvement needs not only methodology, but also organizational structure of management of statistics. The solution of these problems, certainly, will positively affect objectivity and reliability of statistical data. In this regard it is necessary to carry out activities for the following directions: methodology of the statistics characterizing economic system; methodology of the statistics characterizing social system, the social and labor sphere, population standard of living; methodology of measurement of demographic processes and phenomena, population census problems; methodology of statistics of environmental protection, ecology and population living conditions; use of new and progressive technologies in the report, processing and the analysis of statistical information; radical improvement of preparation and retraining of specialists statisticians and to lift prestige of statistics.



ОӘЖ 005.591.43:336.7

Т.Ж. Демесінов, э.ғ.к.,
қауымдастырылған профессор,
банк ісі кафедрасының доценті
ҚазЭҚХСУ

АУТСОРСИНГ ЖӨНІНДЕГІ ЖОБАЛАРДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Кәсіпорын ішіндегі өзгерістердің қажеттілігі ең алдымен нарық қажеттіліктерінен келіп туындайды. Күнделікті өмірде компанияның нарықтағы позицияларының арақатынасы үнемі өзгеріп отырады. Өндіріс пен өнімді өткізуді жетілдіру бағытында, басқарудың жаңа қағидаларын енгізуде көшке ере алмаған компаниялар өз бәсекелестерімен салыстырғанда қол жеткізген позицияларын жоғалтып алу тәуекеліне ұшырайды. Кейбір жағдайларда белгілі бір уақыт мерзімінде бұрын қалыптастырылған қуаттарының негізінде жұмысын жалғастыра беру және тұрақты өркендеу иллюзиясы қалыптасады.

меттің немесе жұмыстың орындалу сатыларынан өткен сайын келісімшартқа қажетті өзгерістер мен толықтырулар енгізіп отыру ұсынылады. Келісімшарттың орындалу барысын бақылау және мониторингін жүргізу жемісті қызмет атқарудың кепілі болып табылады. Егер тапсырыс беруші мен орындаушы келісімшартқа сәйкес ұзақ мерзім бойы бірлесе қызмет атқарса, олар жүйелі түрде кездесіп, өзара қарым-қатынастардың ауқымын кеңейту мен орындалатын жұмыстардың тиімділігін арттыруға қажетті ресурстарды іздестіруі қажет. Жаңа қызметтер, жекелеген қызметтерден толық аутсорсинг қызметтеріне көшу және келісімшарттағы қызметтерге жаңа серпіліс беру сияқты шаралар жүзеге асырылуы мүмкін. Әдетте аутсорсингтік келісімшарттарда белгілі бір жағдайларда күшіне енуі мүмкін әр түрлі қосымша шарттар қарастырылуы тиіс. Келісімшартқа енгізілетін өзгертулер мен толықтырулардың сипаты көрсетілетін қызметтердің сапасы мен қатысушы жақтар мамандарының біліктілігіне байланысты. Егер персонал келісімшарттың орындалуын қадағалап отыруға қабілетті болса, келісімшарт талаптары өзгерген жағдайларда да өзара бірлесіп қызмет атқара беруге мүмкіндік туады.

Бұл жердегі ең қиын жағдай іскерлік қарым-қатынастың айқын негізін келісімшартта нақты анықтай білу және келісімдердің өзгеру нұсқаларын айқындау болып табылады. Мұндай жағдайлар келісімшарттар бойынша айқын қарастырылуы тиіс. Аталған талап келісімшарттың икемділік қағидасына қарама-қайшы. Себебі, келісімшарттың икемділігі мен нақтылығы бизнесті жүргізу барысындағы жақсы қатынастар орнатуға ықпалын тигізеді. Ұзақ мерзімді қарым-қатынас мақсаттарына жету үшін бизнесті жүргізудің шарттары өзгеруіне байланысты келісімшарттың да жекелеген шарттарын өзгертіп отыруға мүмкіндік тудырылуы керек.

Фирмааралық қызмет көрсетудің ең басты және күрделі мәселесі - жаңа немесе өзгертілген келісімшартқа сәйкес аутсорсингтік операциялардың құнын анықтау және нақтылау. Бұл жердегі басты мәселе - аутсорсингтік келісімшартқа қатысушы жақтардың мүдделері мен мақсаттарын дәл анықтау. Көп жағдайда келісімшартты дайындауды жүзеге асыратын компания менеджерлерінің аутсорсингтің мақсатта-

ры мен міндеттері туралы айқын түсінігі жоқ. Мысалы, жоғарғы менеджерлердің біреуіне ақпараттық технологиялар жөніндегі келіссөздерді жүргізу тапсырылса, осы құрылымдық бөлімшенің мамандарының ішінен арнаулы топ құрылады. Бірақ олардың бизнеске деген көзқарастары әр түрлі болуы мүмкін. Мысалы, ақпараттық технологиялар жөніндегі мамандар өз мүдделерін қорғай отырып мәселені, жан-жақты, кеңінен ойламауы мүмкін. Бұл жерде олар серіктестік қатынастарды кеңейту мәселесі мен синергетикалық эффектін анықтауға мән бермеуі мүмкін. Сонымен қатар бизнесті дамытудың жаңа бағыттарын анықтау мәселесі де назардан тыс қалады [1].

Аутсорсингтік операциялардың құнын төмендету проблемасын талдауды алғашқы саты - келіссөздерден бастаған дұрыс. Ең алдымен ұсыныс жөніндегі шарттарды дұрыс түйіндеп алу қажет (request for proposal (RFP)). Бұл жұмыстың барынша арзанға түсетін сатысы болып табылады. Екінші сатыда RFP_s - қызмет көрсетушілерге таратып, олардың ұсыныстарын бір-бірімен салыстыру жүзеге асырылады. Үшінші сатыда алдымен үш, содан кейін екі мүмкін қызмет көрсетуші фирманы таңдау қажет. Бұл неғұрлым қымбатқа түсетін саты болып есептеледі. Себебі, бұл сатыда көп келіссөздер жүргізіледі, іссапарларға шығуға тура келеді, шетелдік фирмалардың қызметіне де жүгінуге тура келеді. Болашақта аутсорсингтік қызмет көрсетуі мүмкін фирмалар тапсырыс берушінің сұраныстарын қанағаттандыру жөніндегі өз мүмкіндіктерін көрсетеді. Ал тапсырыс беруші болса, сол ұсыныстарды қабылдау немесе қабылдамау жөніндегі, өзгертулер енгізу қажеттігі жөніндегі өз ұсыныстарын жариялай алады. Төртінші сатыда аутсорсингтік келісімшартқа сәйкес көрсетілетін қызметтердің бағасы айқындалады. Бесінші сатыда келісімшарттың орындалу барысын басқару процесі жүзеге асырылады. Келісімшартқа сәйкес шешім қабылдайтын кейбір жауапты тұлғалар сол келісімшартқа қол қоюға асығатынын да ескеру қажет. Олар мәселені шешу жөніндегі жалпы көзқарас қалыптастырып, қызмет көрсетушінің ұсыныстарын қарастырып, баға динамикасын зерттеп және қарастырылып отырған бизнес процесінің негізгі сипаттамаларын асықпай зерделеуі тиіс. Мұндай жағдайда келісімшартты

тарды орындаушыны келісімшарт мерзімі аяқталмай тұрып ауыстыратын болса, жаңа провайдер алғашқы провайдерге келісімшартты мерзімінен бұрын тоқтату ақысын төлеп беруі керек. Сол кезде ол қызмет көрсету жөніндегі міндеттемелерді өткізіп беруге байланысты төленетін ақыдан босатылады (transition charges). Мысалы, тапсырыс беруші келісімшарт орындала бастаған мезеттен бастап үш жыл өткеннен кейін басқа қызмет көрсетуші провайдердің қызметіне жүгіну туралы шешім қыбылдады. Бұл жерде жаңа провайдер үшін мамандарды сырттан тартудың қажеті жоқ (өз мамандары бұрыннан бері бар) және активтерді тартудың қажеті жоқ (олар өзінде бар). Сонымен қатар ол өзінің нарық сегментін ұлғайтады, өз қызметкерлерін тұрақты тапсырыстармен қамтамасыз етеді, болашақта табыстылығын арттырудың алғышарттарын қалыптастырады. Сондықтан, жаңа провайдердің қызмет құны барынша арзанға түседі. Көпшілік жағдайларда жаңа провайдердің табатын пайдасының сомасы келісімшартты мерзімінен бұрын тоқтату үшін төленетін ақы (termination charge) сомасынан көп алшақтай қоймайды. Аталған ақыны тапсырыс беруші алғашқы провайдерге төлеуге тиіс. Егер келісімшарт жасасу барысында тапсырыс беруші келісімшартты мерзімінен бұрын тоқтату жөніндегі мәселелерді алдын ала шешіп алмаса, мұндай жағдай туындаған жағдайда оның қосымша шығындары көбейіп кетеді. Сондықтан тапсырыс беруші мен тапсырысты орындаушы аутсорсинг жөніндегі келісімшартты дайындау барысында уақыт пен ресурстарын аямауы тиіс.

Айыппұлдар мен бонустар сервистік келісімдер жасасқан кезде провайдермен арадағы қатынастарды реттеу барысында тиімді роль атқарады. Қызметтің техникалық параметрлері жақсарған жағдайда да төленуі тиіс сыйақы мөлшеріне де айырықша мән берілуі тиіс. Мысалы, провайдер Интернет жөніндегі жұмыс істеу мүмкіндігін 99,96% - дан 99,99% - ға дейін көтеруді жоспарлап, соған шығын жұмсауы мүмкін. Ал тапсырыс беруші үшін ондай жоғары мүмкіндіктің қажеті болмай қалуы мүмкін.

Тапсырыс беруші мен тапсырысты орындаушының арасындағы келіспеушіліктерге жол бермеу мақсатында сырттан үшінші жақтың қызметіне жүгінуге болады. Ол атқарылған жұ-

мыстар мен қолданылған төлем құжаттарының аудитін жүзеге асырады. Мұндай жағдайда тапсырыс беруші келісімшартта көрсетілген барлық қызметтердің сапалы атқарылуының кепілдігіне қол жеткізеді, ал тапсырысты орындаушы болса, келісімшартқа сәйкес барлық төлемдердің жүзеге асырылатынына кепілдік алады. Кейбір жағдайларда міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ететін қолдаулардың тиімділігі төмен болады. Тапсырыс беруші мен оны орындаушы проблемаларды шешудің мүмкіндіктерін бірлесіп іздестіруі керек [2].

Осы тұрғыдан келгенде кейбір компаниялар өздерінің аутсорсингтік серіктестерін сертификациядан өткізіп отырады. Мысалы, мұндай тәжірибе Германияның «Фольксваген» концернінде қолданылады. Соның нәтижесінде сыртқы өндірушілер тарапынан жасалынатын барлық өнімдері 100% сапа талаптарына сай өндіріледі.

Фирма ішіндегі өзгерістердің қажеттілігі ең алдымен нарық қажеттіліктерінен келіп туындайды. Күнделікті өмірде компанияның нарықтағы позицияларының арақатынасы үнемі өзгеріп отырады. Өндіріс пен өнімді өткізуді жетілдіру бағытында, басқарудың жаңа қағидаларын енгізуде көшке ере алмаған компаниялар өз бәсекелестерімен салыстырғанда қол жеткізген позицияларын жоғалтып алу тәуекеліне ұшырайды. Кейбір жағдайларда белгілі бір уақыт мерзімінде бұрын қалыптастырылған қуаттарының негізінде жұмысын жалғастыра беруді және тұрақты өркендеу иллюзиясы қалыптасады. Атап айтсақ, өз жарнамаларында сауда көлемінің ұлғайғандығы туралы жариялануы мүмкін, шындығына келгенде бәсекелестердің сауда көлемі қарқынды өсіп жатуы мүмкін. Нәтижесінде компанияның нарықтағы сауда көлемінің үлесі баяулап азая бастайды да, белгілі бір уақыттан кейін фирманың табысы күрт азайып, шығынға батуы мүмкін. Мысалы, мұндай жағдайға өткен ғасырдың 70-ші жылдарының соңы 80-ші жылдарының басында американдық автомобиль өндірушілері ұшырыған. Сол кезде АҚШ - тың ішкі нарығының 1/3 жапониялық компаниялар жаулап алған. Оған дейін американдық телевизор өндіруші компаниялар да (Sylvania, Motorola, Radio Corp. of America) басқа мемлекеттердің компаниялары тарапынан ұсынылған бәсекелестікке төтеп бере алмай, қиындыққа ұшыраған. Сол кезде амери-

Резюме

В научной статье рассматриваются особенности составления и реализации аутсорсинговых контрактов в современных условиях развития экономических систем.

Summary

In a scientific article features the preparation and implementation of outsourcing contracts in the present conditions of economic systems.



УДК 338.984

Н.Б. Кудьяров, магистрант МШБ

ВЫГОДЫ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ

Статья посвящена исследованию вопросов аутсорсинга, так как мировая практика уже давно применяет его для улучшения своих показателей и качества продукции (услуг), а в Казахстане «аутсорсинг» пока остается модным термином на презентациях и неизведанной в практике областью.

Ключевые слова: аутсорсинг, менеджер, система продаж, современный менеджмент, управленческая стратегия, компания, организации, функции управления.

Мы решили целесообразным начать рассказ о глобальных тенденциях и выгодах, которые дает аутсорсинг, с того как открыли для себя этот «инструмент». В начале 2007 г. наша компания была на этапе становления: все организационные вопросы уже были решены и мы начали продавать наши услуги инкассации. Система продаж была простой: брали справочник и начинали звонить по компаниям, которые могли бы нуждаться в наших услугах. Наш менеджер по продажам делал в день 20-30 звонков, только в двух-трех случаях компании проявляли интерес... Эффективность таких продаж, сами понимаете, оказалась очень слабой. Нам надо было сделать так, чтобы менеджер не терял время на обзвон и поиск контактов, а только ходил на встречи. Решение нашлось: мы наняли call-центр, который за день совершал 200 звонков по собственной базе данных, а также назначал 3-4 встречи в день для нашего менеджера. Оставалось только ходить на переговоры и подписывать контракты, продажи выросли сразу же. В данный момент у нас 300 крупных клиен-

тов и 26 банков на обслуживании.

Это типичный пример успешного аутсорсинга рутинной деятельности. К сожалению, этим инструментом в Казахстане пользуются не так часто. Если набрать в google слово «аутсорсинг» и запустить поиск по казахстанским страницам, то результатом будет 9 270 страниц, когда в общем поиске выдается 3 290 000 страниц. Результаты говорят сами за себя - у нас в стране еще не почувствовали всех его преимуществ. Но давайте изложим все по порядку: что такое «аутсорсинг» и откуда он взялся?

В современном экономическом словаре дается определение аутсорсинга - «(англ. outsourcing) - передача традиционных неключевых функций организации (таких, например, как бухгалтерский учет или рекламная деятельность) внешним исполнителям - аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы; отказ от собственного бизнес-процесса, например, изготовления отливки или составления баланса, и приобретение услуг по

данного бизнес-процесса;

- возможность высвободить ресурсы и сосредоточиться на основной деятельности компании;

- концентрация руководителей на основном бизнесе;

- внедрение передовых технологий.

Специализированная аутсорсинговая компания раньше любой отраслевой фирмы знакомится с новыми разработками;

- аутсорсинговая компания обычно использует современные принципы и формы управления.

Американский финансовый кризис привел банки и зависящие от них компании к существенным потерям. Многие предприятия в США и Европе вынуждены ввести режим жесткой экономии и в т.ч. сократить расходы на фонды заработной платы. Правительства стран пошли на крайнюю меру - национализацию компаний [4].

Разумеется, любой кризис накладывает отпечаток на общую экономическую атмосферу в стране и вынуждает предприятия снижать расходные статьи бюджетов (фонд заработной платы - один из основных). В связи с этим компании все чаще используют новые методы и технологии управления трудовыми ресурсами, в т.ч. аутсорсинг и аутстаффинг. Сегодняшняя ситуация также явилась в некотором смысле катализатором этих процессов не только на Западе, но и в Казахстане. Менеджмент стремится экономить на всем.

Аутсорсинг - наиболее приемлемая стратегия для непредсказуемого рынка. В условиях жесткой конкуренции передача функций может стать идеальным решением, обеспечивающим экономию затрат, повышение качества и, главное, возможность высвободить ресурсы и сосредоточиться на основной сфере. Это стратегия, позволяющая снизить риски и затраты в связи с выходом на рынок.

В казахстанской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ИТ-технологии (процессы), ведение бухгалтерского учета, обеспечение функционирования офиса, услуги Call-центра, логистика, транспортные услуги и т. п.

Пример неудачного использования аутсорсинга - техподдержка ИТ организации:

- это не основной бизнес;

- практически нереально измерить качество техподдержки - слишком много размытых критериев;

- замена аутсорсера имеет катастрофические последствия. Фактически вероятна полная остановка или как минимум серьезные сбои в работе пока новая команда будет входить в курс дела и разбираться с кучей «железа»;

- до сих пор в большинстве случаев данная функция осуществляется самостоятельно, улучшение качества и снижение цены при передаче на аутсорсинг спорно;

- требуется быстрое и эффективное взаимодействие со многими службами (отделами).

С момента создания банковской системы в Республике Казахстан активно развивается и Служба инкассации. На начальном этапе практически каждый банк второго уровня (БВУ) создавал собственное подразделение - Службу инкассации. Это был этап активного роста банковских операций. Служба инкассации создавалась с целью обеспечения перевозок собственных наличных денег. С появлением спроса на инкассационные услуги на рынке появились первые договорные отношения между клиентами и банками. Появление рыночных отношений повлияло на развитие Службы инкассации. По принципу разделения труда банки стали выделять Службу инкассации на аутсорсинг. Но основная цель осталась прежняя - обеспечение перевозок ценностей банка и его клиентов. Значительные инвестиции в создание и развитие инкассаторских компаний, его высокая себестоимость не позволила развить конкурентную среду на рынке в основном по причине того, что данная услуга рассматривалась банками как вспомогательный бизнес-процесс. Соответственно в настоящее время стоимость инкассационных услуг в некоторых банках ниже его себестоимости. Убытки от операций по инкассации ценностей покрываются другими наиболее доходными операциями банка.

Мировой финансовый кризис привел к необходимости переоценки всех бизнес-процессов, особенно в банковском секторе экономики. Анализ действующих бизнес-процессов определил целесообразность использования передовых систем управления бизнес-процессами.

Для примера рассмотрим несколько компа-

навливает в отношениях «работник - работодатель» презумпцию виновности работодателя и предполагает, что все неясности и неоговоренные в контракте должностные обязанности и инструкции случаи трактуются в пользу работника. Четко проработанные должностные обязанности, инструкции и контракты - большая редкость, чем с успехом и пользуются сотрудники в невыгодной для себя ситуации. Суд в конфликтных ситуациях всегда на стороне работника.

Первый шаг на пути к аутсорсингу - определиться с тем, действительно ли эти функции необходимо передавать или разговоры об аутсорсинге просто дань моде (скажем, компания воспользовалась финансовым кризисом и предлагает модное решение - аутсорсинг).

Для начала выберите цель передачи функций инкассации на аутсорсинг из числа основных.

Организационно-управленческие:

- сосредоточить внутрикорпоративные внимание и ресурсы на основной деятельности и целях компании и на удовлетворении потребностей клиентов;

- высвободить ресурсы для основного бизнеса и других целей;

- высвободить фонд основного капитала;

- улучшить управляемость и взять под контроль текущую ситуацию;

- переложить часть риска на другую компанию;

- укрепить потенциал роста компании (для аутсорсинговой компании увеличение объема бизнеса заказчика не станет такой проблемой, как для собственного специализированного отдела);

- устранить проблемы с персоналом (проблемы с отпусками, отсутствие по причине болезни, опасность внезапного увольнения ключевых сотрудников);

- упростить реализацию новых деловых операций и обеспечить их немедленное внедрение в структуру организации;

- обеспечить оптимальный реинжиниринг и ускорить получение положительных результатов от его проведения.

Технологические:

- получить доступ к ресурсам, которые не доступны внутри самой компании;

- получить доступ к услугам высокого

класса и к большой профессиональной базе при расходах, равных или меньших расходам на одного сотрудника;

- получить доступ к новейшим технологиям (разработал и внедрил ряд инновационных технологических решений логистике денежных потоков);

- повысить качество и надежность обслуживания.

Стоимостные:

- сократить издержки обслуживания бизнес-процесса (эффект синергии - когда слияние и объединение дает больший эффект, чем простое сложение $1+1=3$) и повысить прибыльность бизнеса;

- экономить постоянные затраты на офис и оборудование и превратить структуру расходов компании в финансовых отчетах из переменной в фиксированную;

- обеспечить поступление наличных средств за счет продажи основных средств собственного подразделения - Службы инкассации.

Чаще всего анализ необходимости вывода на аутсорсинг начинается с ответа на вопрос: «А почему расходы снизятся?» Ведь для того чтобы определить стоимость выполнения функции, следует провести ряд достаточно серьезных работ. Для этого требуется ответить на несколько вопросов:

• Насколько высоки реальные затраты на выполнение операций по инкассации ценностей и соответствующая стоимость этих услуг?

• Какие услуги надо производить самим, а какие лучше покупать («сделать или купить»)?

• Какова минимальная цена, которую необходимо назначить за услуги для получения выгоды?

• Какую маржу реально обеспечивают услуги?

• Какие ресурсы потребуются для запланированного количества услуг?

• Какое влияние окажут инициативы реструктуризации на стоимость выполнения процессов?

• Как распределяются накладные расходы между процессами предприятия?

• Какой эффект дают инициативы по улучшению процессов с течением времени?

Необходимо отметить, что в РК встречается ситуация, когда с целью повышения эффек-

Единственное препятствие для широкомасштабного использования аутсорсинговых процессов в Казахстане - специфика казахстанского менталитета, т.е. желание сконцентрировать компанию на определенной управляющей группе или человеке, отсутствие доверия к партнерам по бизнесу. Постепенно эти барьеры сглаживаются, и уже сейчас абсолютное большинство казахстанских банков оценили преимущества, которые дают услуги специа-

листов, пусть и не принадлежащих непосредственно банку. Логично предположить, что список услуг, предоставляемых аутсорсинговой компанией, будет только расширяться, что создаст новые возможности для взаимовыгодного сотрудничества для наших партнеров.

Оставляйте себе только то, что можете делать лучше других, передайте внешнему исполнителю то, что он делает лучше других.

Литература

1. Дж. Брайан Хейвуд. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ = Outsourcing Dilemma, The: The Search for Competitiveness. - М.: Вильямс, 2004. - С. 176.
2. Михайлов Д.В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: Учеб. пособие. - М.: КноРус, 2006.
3. Бравар Ж-Л, Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. - М.: Баланс Бизнес Букс, 2007.
4. Аксенов Е., Альтшулер И. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент. - СПб.: Питер, 2009.

Түйін

Аутсорсинг - бөтен орындаушы жұмыстарда және қызметтер көрсетулерде өзара тығыз байланысты элементтерге негізделген серіктестік басқару стратегиясының бөлігі: бөлісіп еңбектену және басқару функциялары.

Summary

Outsourcing - part of administrative strategy of the company, applied by transfer of works and services to the third-party performer and based on two closely interconnected elements: division of labor and administrative functions.



ОӘК 336

Б.Н. Жабытай,
магистр, оқытушы ҚазЭҚХСУ

ӨНДІРІСТІК КӘСІПОРЫНДАРДА ІШКІ АУДИТТИ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Мақалада өндірістік кәсіпорындарда ішкі аудитті ұйымдастырудың ерекшеліктерін қарастыру үшін, ең алдымен аудиторлық қызметтің негізгі қызметтері мен міндеттері, кәсіпорынның даму жағдайларын көтеру үшін және банкроттықтан құтқару жолдары бойынша ұсыныстар келтірілген.

Негізгі ұғымдар: ішкі аудит, ішкі қаржылық аудит, ішкі операциялық аудит, ішкі басқару аудиті,

Ішкі аудит қызметі іс-тәжірибеде ҚР Заңдарын, Президенттің Жарғыларын, Үкіметтің қаулыларын, министрліктің және ведомстволардың бұйрықтарын, құрылтайшылық және басқа да құжаттарын, кәсіпорын өкімдерін, құрылымдық бөлімше туралы қағидаларын, қызмет нұсқауларын, аудитор және кәсіпорын өкілетінің арасында түзілген келісімшарттарын басшылыққа алады. Ішкі аудит құрылымдық бөлімшесі кәсіпорынның қаржылық шаруашылық қызметінің дұрыс басқаруына бақылау жүргізеді. Аудитордың жұмысы кәсіпорында бекітілген қағидаларға сәйкес біліктілік, құпиялылық, тәуелсіздік және шынайылық принциптеріне негізделеді.

Ф.С. Сейдахметова жазғандай - ішкі аудит туралы қағиданы әр жағдайда бекіту қажет, себебі бір жағынан, ішкі аудит қызметін реттеу үшін қажет болса, ал екінші жағынан, кәсіпорын басшысының міндеттері мен құқықтарын анықтайды. Өйткені ішкі аудиттің нақты мақсаттары шаруашылық субъект басшысының талаптарына сәйкес өзгеруге тиіс [1].

Өндірістік кәсіпорындарда бухгалтерлік есеп айналымы үлкен болғандықтан ішкі аудитті ұйымдастыру деңгейі жоғарыда көрсетілген суреттегідей бағдарланған болса тиімді.

Жалпы ішкі бақылау жүйесінің (ІБЖ) аудитін және шаруашылық операцияларының негізгі циклдері аудитінің арасындағы айырмашылығын анықтау қажет. Әр цикл бойынша аудитормен тексеруді әрекет етуші ІБЖ сипаттаумен, бақылау механизмдерінің мақсаттылығын бағалаумен, ІБЖ тиімділігін тексерумен үйлесуі қажет. Аудитор осы жүйенің функционалдануына қажетті принциптерін басшылыққа алуы қажет. Олар: жұмыс процестерін ұйымдастыру, ұйымдастырушылық жоспардың және жұмыс нұсқауларының нақты болуы; функционалдық міндеттерді бөлу, шаруашылық процестерді сипаттауға, бақылауға негіз болады деп жазады өз еңбектерінде С. Жақыпбеков [2].

ҚР «Бухгалтерлік есеп туралы» заң күші бар жарлығына сай кәсіпорындарда бухгалтерлік есеп және есеп беру есеп саясатына сай жүзеге асырылады. Кез келген тексеру немесе аудиторлық тексеру кезінде кәсіпорында есеп саясатының орындалу дәрежесін қарастырады. Сондықтан есеп саясатын тексеру ең маңызды объектілерге жатады. Осы мәселеге байланыс-

ты, В.В. Нитецкий: «Кәсіпорындағы аудиторлық тексерудің табысты және шаруашылықтағы қаржының жағдайы жөнінде сенімді қорытынды жасау жолында маңызды саты ұйымның есеп саясатының қалыптасуын талдау және нақтылығын тексеру болып табылады» деп жазады [3].

Кәсіпорындағы операциялардың аудитін жүргізудің сегменті ретінде циклге бөліп қарастырған жағдайда аудиторлық дәлелдемелер алу процесін оңтайландыру мүмкіндігі туады. Бұның себебі, шаруашылық операциялар циклдері бір-бірімен өзара тығыз байланыста болады, соның нәтижесінде шаруашылық жүйесін құрайды. Шаруашылық операциялар циклі капитал айналымын көрсетеді және ол айналым тоқтаған кезде ғана аяқталады.

Шаруашылық операцияларын циклдерге бөліп көрсету аудиторлық тексеруді белгілі бір мақсатқа бағыттап тестілеуге және кәсіпорын қызметінің алуан түрлерін зерттеуге мүмкіндік береді. Бұл кезде аудитор төмендегі кестеде көрсетілген циклдерді тексеруі мүмкін.

Аудитор алдымен бақылаудың ең тиімді нүктелері деп циклдердің арасындағы көрсетілген операциялары бар құжаттарға назар аударуы қажет. Бұл нүктелерді біз «бақылаудың тиімділігін оңтайландырудың критика нүктелері» деп атаймыз. Әр циклден кейін шаруашылық операциялар нақты рәсімделеді, яғни объектінің сандық - сапалық жағдайы басқа құжат арқылы өткізіледі.

З.Н. Әжібаева өз кітабында аудиторлық тексеру жүргізу барысында аудиторлық процестің орны ерекше деп көрсеткен. Аудиторлық процесс - бұл кезекті сатылардың негізгісі, оның құрамына тексеруге дайындалу, тексерудің бағдарламасын дайындау, объектіде жұмысты ұйымдастыру, шаруашылықты қарап шығу, операцияларды және есептік мәліметтерді құжаттық тексеру кіреді [4].

Ең алдымен, жедел көмек талап ететін бөлімшелердің тексеруін қарастыру керек. Егер бөлімшелердің шаруашылық қызметтерінде кемшіліктер орын алса, жетіспеушіліктерге және ұрлыққа жол берілсе, бөлімшеге берілген жоспар бюджетке сай келмесе және нәтижесі төмен болса, ондай жағдайда кешенді аудиторлық тексеруді жүзеге асыру қажет, оның нәтижелері бойынша жағдайды түзетуге бағыттал-

Әдебиеттер

1. Сейдахметова Ф. Учет, аудит и анализ в информационных системах маркетинга. - Алматы, 2007. 239 с.
2. Жақыпбеков С. Ішкі аудит. - Алматы 2009 ж. 86 б.
3. Нитецкий В.В. Практикум общего аудита. - М., 2010. - 416 с.
4. Әжібаева З.Н. Аудит. - Алматы, 2010. 508 б.

Резюме

В научной работе предусмотрены функции аудиторских услуг, предложений для развития предприятия и спасения от банкротства, и их пути решения.

Summary

The scientific paper involves the function of auditing services, suggestion for enterprise development and bankruptcy rescue and its solving ways.



УДК 06.047.44+657.6

З.М. Сакенова,

к.э.н., кафедра учета и аудита КазУЭФМТ

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Среди групп пользователей отчетности отечественных хозяйствующих субъектов приоритетными являются пользователи консолидированной финансовой отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами.

Ключевые слова: аудит, аудиторский отчет, аналитические процедуры, дочерние компании, консолидация, финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности.

Одним из важных элементов системы подготовки качественной финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности является правильная организация и проведение аудита, который должен обеспечить соответствие отчетности нормативным требованиям, предусмотреть организационные аспекты ее подготовки и документооборот [1].

Аудит консолидированной финансовой отчетности является в условиях рыночных отношений достаточно востребованным и специфика его требует детального рассмотрения не-

обходимости данного аудита и способов его проведения. Необходимость аудита консолидированной отчетности обусловлена ее направленностью. Так как данная отчетность представляет интерес не только для управленческого персонала компании, но и для всех заинтересованных лиц, называемых пользователями, необходим механизм защиты их интересов от неверного представления о деятельности данного предприятия вследствие искажения информации в отчетности, так как на основании аудита отчетности пользователь определяет свое отношение к данному объединению. Для пра-

чае, если аудит финансово-хозяйственной деятельности таких предприятий не проводится);

- акты сверки расчетов между предприятиями компании;
- расшифровки между предприятиями компании в виде следующих счетов:
- отчет о финансовых операциях между предприятиями компании;
- отчетов о реализации собственной продукции другими предприятиями компании;
- отчет о приобретении материальных ценностей у предприятий компании и их реализации третьим предприятием;
- расчеты по приведению отчетности предприятий компании к сопоставимому виду;
- расчеты применения процедур консолидации.

Сам процесс проведения аудита консолидированной отчетности, по нашему взгляду, должен включать в себя ряд этапов:

1. Изучение деятельности объединения (компании).
2. Проверка правильности отражения информации.
3. Проверка полноты отчетности предприятия объединения и правильности ее составления.
4. Проверка правильности составления переходной отчетности.
5. Проверка правильности применения процедур консолидации.
6. Проверка правильности заполнения форм консолидированной отчетности.
7. Составление аудиторского отчета.

Выражение мнения аудитора излагается в порядке, в равной степени удовлетворяющим потребности всех пользователей консолидированной отчетности, которыми являются как акционеры, так и кредиторы, банки и государственные органы. Учитывая значимость аудиторского заключения о консолидированной финансовой отчетности, в нем должно быть выражено мнение по следующим вопросам:

- правильно ли отчетность отражает имущественное и финансовое положение Компании;
- соответствует ли во всех существенных аспектах консолидированная финансовая отчетность предписаниям нормативных документов по ее составлению;
- достаточно ли для проведения полно-

ценного анализа финансово-хозяйственной деятельности Компании информации в пояснительной записке об отчетности дочерних и зависимых обществ, отчеты которых не были включены в формы отчетности.

Также заключение выражает мнение не только достоверности и правильности заполнения форм отчетности, но и должно быть построено исходя из предложения, что отдельные предприятия компании будут существовать в обозримом будущем. Это является необходимым условием для части пользователей консолидированной финансовой отчетности, среди которых есть акционеры дочерних товариществ. Акционеров в первую очередь интересует, не пострадают ли их интересы вследствие деятельности партнера, который осуществляет фактическое руководство деятельностью предприятия [4].

Состав и структура аудиторского отчета должны соответствовать нормативным предписаниям его составления. В нем должна содержаться ссылка на перечень отчетности отдельных предприятий, на основании которых была составлена консолидированная отчетность. В ссылке указывается, каким образом аудитор удостоверился в полноте и правильности составления представленной для консолидации отчетности предприятий компании. Такой перечень прилагается к заключению.

Порядок и сроки представления аудиторского отчета должны регулироваться по согласованию с хозяйствующим субъектом, заказывающим данный аудит. В случае наличия требований законодателя о проведении аудита консолидированной отчетности порядок и сроки устанавливаются в нормативном порядке.

Аудиторский отчет должен содержать основные положения согласно МСА 700 «Аудиторский отчет по финансовой отчетности».

В соответствии с МСА 250 аудитор «должен осознавать, что не соответствие деятельности субъекта законам и нормативным актам может оказать существенное влияние на финансовую отчетность» [5].

Аудитор не может нести ответственности за не соответствие деятельности субъекта.

Объективная необходимость соблюдения вышеуказанных требований обязывает аудитора разработать соответствующие методики,

УДК:3713:304.2(045)

А.Ж. Болатова, к.п.н., НИШ
К.О. Шайхеслямова, д.п.н., профессор,
 КазУЭФМТ

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ЛИЧНОСТИ

В условиях решения стратегически важной для страны задачи в процессе вхождения Казахстана в число 30-ти наиболее конкурентоспособных стран мира главными функциональными качествами личности являются инициативность, способность творчески мыслить и находить нестандартные решения, умение выбирать профессиональный путь, готовность обучаться в течение всей жизни. Функциональная грамотность становится одним из базовых факторов, способствующих активному участию людей в социальной, культурной, политической и экономической деятельности, а также обучению на протяжении всей жизни.

Ключевые слова: функциональная грамотность, социальная ориентация личности, ключевые компетенции, экологическая культура.

Главой государства Н. Назарбаевым в Послании народу Казахстана от 27 января 2012 г. «Социально-экономическая модернизация - главный вектор развития Казахстана» поставлена конкретная задача по принятию пятилетнего Национального плана действий по развитию функциональной грамотности личности [1]. Данная задача актуализируется в процессе вхождения Казахстана в число 30-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Понятие «функциональная грамотность» впервые появилось в конце 60-х гг. прошлого века в документах ЮНЕСКО и позднее вошло в обиход исследователей. Функциональная грамотность в наиболее широком определении выступает как способ социальной ориентации личности, интегрирующий связь образования (в первую очередь общего) с многоплановой человеческой деятельностью.

В современном, быстро меняющемся мире функциональная грамотность становится одним из базовых факторов, способствующих активному участию людей в социальной, культурной, политической и экономической деятельности, а также обучению на протяжении всей жизни [2].

И что для этого необходимо? Рассмотрим по порядку:

1. Обновление форм и методов обучения и использования современных образовательных технологий, вызывающих у молодого человека интерес к учебе.

2. Внедрение эффективных форм и методов обучения для того, чтобы сформировать основы логического, критического и конструктивного мышления, обеспечивающего успешность достижения образовательных результатов, умение применять полученные знания в учебной и практической деятельности.

3. Реализация индивидуальной образовательной траектории каждого обучающегося, в том числе с использованием интерактивных, инновационных, проектно-исследовательских технологий, цифровой инфраструктуры.

4. Устранение перегруженности обучаемых избыточными абстрактно-теоретическими знаниями и заданиями, что позволит сделать процесс обучения более гибким и практико-ориентированным.

5. Обновление форм и методов обучения и установление партнерских и дружелюбных отношений между преподавателем и обучаемым.

При этом результатом развития функциональной грамотности является овладение обу-

Для осмысления предложенной нами модели проанализируем методический прием формирования ключевых компетенций экологической культуры личности.

Для определения ключевых компетенций, которыми должна обладать экологически культурная личность, можно организовать работу студентов или учащихся в группах по методу «Жигсо» [3].

На стадии рефлексии участники в ходе беседы совместно с преподавателем проводят самоанализ своей деятельности, где проверяются уровень усвоения знаний, а также понимание материала и умение применять свои знания в конкретных ситуациях.

Задание на знание теоретического материала:

Какие ключевые компетенции способствуют формированию экологической культуры личности?

Доступность материала.

Прокомментируйте высказывание М.М. Зощенко: «Подлинно культурный человек это не только образованный человек. Культура - это не только образование. Это сложная сумма поведения, это сложная сумма выработанных привычек, в основе которых положены эстетические и этические вкусы (нормы). Человека, который не руководит своими инстинктами, - его нельзя назвать культурной личностью».

Применение знаний. Составьте кластер на тему «Взаимосвязь элементов экологической культуры и формирования ключевых компетенций».

Разобрав основные элементы экологической культуры, члены группы будут их применять в повседневной ситуации, осознанно подходить к выполнению практических работ и решению творческих задач в процессе изучения курса.

Подобный вид деятельности является подготовкой к выполнению самостоятельной работы, например, к написанию краткого эссе на тему: «Мое видение человека как экологически культурной личности».

В процессе выполнения творческих заданий на критическое мышление молодые люди приобретают навыки:

- адекватного использования более или менее сложных учебных текстов, с помощью которых учатся ориентироваться в повседневных ситуациях;

- эффективной работы с конкретными моделями для конкретной ситуации;

- эффективной работы с ситуацией, требующей сделать выводы о роли естественных наук, выбрать и объединить объяснения из разных естественнонаучных дисциплин и применить эти объяснения непосредственно к аспектам жизненных ситуаций.

Таким образом, формирование функциональной грамотности в процессе изучения элективной дисциплины «Экологическая культура» осуществляется через овладение обучающимися системой ключевых компетенций экологической культуры, позволяющих молодым людям эффективно применять предметные знания в практической ситуации, чтобы научиться жить в гармонии с окружающей средой.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» <http://www.zakon.kz/4536270-strategija-kazakhstan-2050-jeto-put.html>.
2. Национальный план действий по развитию функциональной грамотности школьников на 2012 - 2016 гг.: Постановление Правительства РК от 25 июня 2012 г. №. 832.
3. The Jigsaw classroom, Elliot Aronson, Official web site for Jigsaw Classroom method, website with instructions at: <http://www.jigsaw.org>.

вательных технологий в системе высшего образования, при этом не только в рамках одного вуза и на территории только одной страны, но и в пределах нескольких вузов, расположенных в разных государствах мира. К их числу относится сетевой Университет Шанхайской организации сотрудничества (УШОС), образованный в результате эффективного взаимодействия между национальными образовательными системами в рамках образовательного пространства ШОС и ориентированный на подготовку высококвалифицированных специалистов, соответствующих потребностям рынка труда в условиях развития инновационной экономики. УШОС в своей научно-образовательной деятельности имеет целый ряд основополагающих задач, среди которых особо отмечается укрепление сотрудничества и развитие интеграционных процессов в сфере образования, расширение сотрудничества по всем направлениям деятельности, предоставление возможности получить востребованную специальность.

Безусловно, УШОС - один из крупнейших образовательных проектов в мире. Он построен по сетевому принципу: высшие учебные заведения государств-членов ШОС объединили свой образовательный и научный потенциал для подготовки специалистов. То есть, иными словами можно сказать, что классические высшие учебные заведения, входящие в состав УШОС, образовали так называемый Smart-Университет, основной задачей которого является подготовка кадров, обладающих навыками работы в Smart-обществе. С этой целью УШОС реализует идею Smart-образования, которое можно определить как гибкое обучение в интерактивной образовательной среде с помощью контента со всего мира, находящегося в свободном доступе. Поступив в любой из базовых университетов УШОС, обучающиеся получают возможность продолжать обучение в зарубежных университетах, входящих в систему УШОС. Таким образом Университету удалось выработать методику согласования образовательных программ, создать механизм взаимодействия базовых университетов, сформулировать принцип подготовки согласования нормативных документов, дающих правовую основу деятельности.

На сегодняшний день профессорско-препо-

давательским составом УШОС применяются различные инновационные методы и технологии в процессе обучения, способствующие преодолению стереотипов в преподавании различных дисциплин, выработке новых подходов к профессиональным ситуациям, развитию творческих, креативных способностей обучающихся. К таким образовательным методам и технологиям обучения относятся: создание проектов, подготовка выступлений, дискуссионное обсуждение профессионально важных проблем, создание проблемных ситуаций, подготовка профессионально направленных видеофильмов и презентаций, проблемная и игровая технологии, технологии коллективной и групповой деятельности, имитационные методы активного обучения, методы анализа конкретных ситуаций, лекция-пресс-конференция, лекция-беседа, лекция-визуализация, лекция-диспут и т.д. И надо отметить, что все эти методы применяются в рамках одного единого - обучение в сотрудничестве. Таким образом переход от информационно-объяснительного обучения к инновационно-действию обусловлен применением в учебном процессе новых компьютерных и различных информационных технологий, электронных учебников, видеоматериалов, обеспечивающих свободную поисковую деятельность, а также предполагает развитие и личностной ориентации.

Применение в образовательном процессе современных образовательных и информационных методик и технологий позволяет преподавателю:

- отработать глубину и прочность знаний, закрепить умения и навыки в различных областях деятельности;
- развивать технологическое мышление, умение самостоятельно планировать свою учебную, самообразовательную деятельность;
- воспитывать привычки четкого следования требованиям технологической дисциплины в организации учебных занятий.

Однако анализ современного состояния вузовского образования университетов, входящих в систему УШОС, позволяет говорить о существовании целого комплекса проблем, обусловленных противоречием между:

- потребностью современной системы в образовательных инновационных технологиях

ВОПРОСЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ

информационно-компьютерных технологий (ИКТ), отвечающих современному уровню знаний, потребностям рынка труда и адаптированных к применению полученных знаний, навыков и умений в различных отраслях экономики и бизнеса. В том числе необходимо приобрести лабораторное учебное и научное оборудование для обеспечения инновационного развития научных исследований и научно-исследовательских работ студентов и магистрантов; приобретение программного обеспечения для компьютерного оборудования научного и учебного назначения; разработка новых дисциплин с целью реализации учебных планов.

Таким образом, Университет ШОС - один

из амбициозных, и в то же время, весьма перспективных проектов развития дистанционной системы образования на территории стран-участниц ШОС. Использование инновационных методов в профессионально ориентированном обучении в УШОС является необходимым условием для подготовки высококвалифицированных специалистов. Использование разнообразных методов и приемов активного обучения пробуждает у обучающихся интерес к самой учебно-познавательной деятельности, что позволяет создать атмосферу мотивированного, творческого обучения и одновременно решать целый комплекс учебных, воспитательных, развивающих задач.

Түйін

Бұл мақалада ШҰҰ университетінің білім жүйесіндегі оқытуда инновациялық әдістері мен технологиялары қарастырылған.

Summary

The article discusses the importance of innovative teaching methods and technologies used in the system of education in the framework of the SCO University.



Важной задачей является изучение английского и других иностранных языков. Одним из ключевых компонентов лексического капитала казахстанцев обозначено знание иностранных языков как средства делового и международного общения.

Казахстан стремится от двуязычия перейти к трехязычию. И это вполне естественно. И русский и английский языки являются не только средствами общения, но оптимальными каналами получения мировых знаний. Изучение нескольких языков будет способствовать более активной интеграции Казахстана в экономическую и культурную сферы мирового сообщества.

Идея полиязычного образования впервые была высказана Президентом страны в октябре 2006 г. на Ассамблее народов Казахстана, в феврале 2007 г. в Послании «Новый Казахстан в новом мире» была предложена поэтапная реализация культурного проекта «Триединство языков в Республике Казахстан», который был принят на государственном уровне в июле 2007 г. Суть данного проекта в том, чтобы каждый казахстанец проникся идеей овладения тремя языками, а система образования - школьного и вузовского - создала для этого реальные условия. Конечная цель - способствовать прорыву экономики Казахстана, обеспечению его конкурентоспособности и успешному вхождению в мировое пространство.

Таким образом, трехязычие как доминанта современного общества имеет исторические корни и в то же время представляет собой мостик в будущее. На современном этапе развития Казахстана данная концепция определяет специфику поликультурного образовательного пространства и новый формат языковой политики государства, ориентирует на возрождение интеллектуально-творческого потенциала народа, интеграции личности в международное пространство. Главной составляющей этого триединства языков является государственный казахский язык как фактор консолидации общества, его духовного возрождения через познание истории, культуры, национальной самобытности его создателя - казахского народа.

Немаловажна роль в триаде русского языка, который также способствует единению и сплочению различных социальных и этнических групп в единое целое - народ Казахстана.

Кроме того, русский язык идентифицируется с прорывом в мире передовой науки, техники и технологий. Отсюда и его роль в профессиональной подготовке специалистов, особенно экономического профиля. К тому же русский язык выступает средством межкультурной коммуникации и международного сотрудничества со стратегическими партнерами на постсоветском пространстве.

Роль иностранного языка обусловлена интеграционными процессами, происходящими в мировом сообществе и определяющими вектор общественного развития в целом. Соответственно иностранный язык, и в частности, английский, на котором говорит полмира, представляет собой язык успешной интеграции в мировую экономику, международного имиджа Казахстана. Важнейшим шагом на этом пути, играющим ключевую роль, явилось присоединение Казахстана к Болонскому соглашению. Теперь требования к владению иностранным языком обрели конкретные очертания в виде непосредственного контакта с зарубежными вузами на разных стадиях вузовской и послевузовской подготовки. Развитие сети Интернет и его доступность мы рассматриваем как залог успешной реализации формулы: развиваем государственный язык, поддерживаем русский язык, изучаем английский язык.

«Возвысить свою нацию, унижая другую нацию невозможно. Поэтому я говорю о трехязычии. Казахстан должен знать государственный казахский язык. Русский язык - язык нашего большого соседа, один из шести языков Организации Объединенных Наций. Через этот язык мы вышли на великую литературу и великую культуру. Нам нельзя забывать этот язык, каждый язык - это богатство человека», - отметил Глава государства.

Говоря об английском языке, Президент РК подчеркнул, что он необходим стране для выхода на мировую арену.

«Из 10 млн книг, которые издаются в мире, 85% выходят на английском языке. Наука, развитие, информационные технологии - все идет на английском языке. 3500 иностранных компаний работают в Казахстане, на каком языке мы будем с ними разговаривать? На каком языке мы будем внедрять оборудование, которое возем», - отметил Президент.

З а к л ю ч е н и е

- владение государственным и русским языком является необходимым условием для успешной профессиональной деятельности специалиста;
- вузовский курс языка носит коммуникативно-ориентированный и профессионально-направленный характер. Его задачи определяются коммуникативными и познавательными потребностями специалистов соответствующего профиля;
- целостная система вузовской подготовки по языку на разных этапах обучения предполагает, с одной стороны, автономный характер обучения на каждом этапе, а с другой - взаимосвязь всех этапов обучения, при которой достижение целей каждого этапа позволяет пользоваться в той или иной форме языком и обеспечивает возможность продолжения обучения на следующем этапе;
- обеспечение успешной интеграции в мировое образовательное пространство, а также обеспечение доступа обучающихся вуза к актуальной информации на любом из трех языков: казахском, русском и английском языках;
- развитие ключевых принципов Болонского процесса невозможно без внедрения и развития принципа трилингвизма.

В результате поэтапной реализации модели трехязычного обучения в КазУЭФМТ предполагается повышение качества университетского образования и подготовка квалифицированного специалиста экономического профиля, владеющего несколькими языками для успешной коммуникации в профессиональной среде страны и зарубежья.

Кафедра «Мировые языки» прилагает определенные действия в выполнении «Государственной Программы развития и функционирования языков в Республике Казахстан на 2011-2020 г.г.» На высоком методическом уровне ведется преподавание государственного языка с использованием новых технических средств обучения, прививается интерес студентов не только к казахскому языку, но и богатой казахской литературе.

Преподавание русского языка в группах с казахским языком обучения, анализ данной работы показывает, что русским языком еще плохо владеют студенты из отдаленных сельских регионов и преподаватели-русоведы нашей кафедры работают творчески и прилагают огромные усилия по устранению этого пробела знаний русского языка у студентов. Результаты контроля знаний студентов по русскому языку показывают, что кафедрой эта работа ведется достаточно успешно.

Преподаватели английского языка нашей кафедры в постоянном творческом поиске новых современных путей решения данной проблемы. Около 45% поступающих абитуриентов не освоили полную школьную программу английского языка, поэтому используется методика индивидуального подхода. Со II курса обучения мы переходим на профессионально-ориентированный и профессиональный английский язык, дающий исключительную возможность студенту в освоении своей специальности еще и овладеть терминологией на английском языке. С целью повышения качества преподавания английского языка университетом приобретен новый комплекс учебных пособий издательства Oxford University Press (для различных уровней знаний английского языка для бакалавриата и магистратуры), которые в этом учебном году успешно применяются.

В условиях деятельности кафедры мировых языков выполнение задач реализации трехязычия очень сложно - это задача общевузовская и она должна выполняться в комплексе действий всех структур университета, а также существует необходимость создания «Центров» или «Институтов» развития и обучения Государственного языка и английского языка, совершенно не обремененных основным образовательным процессом. Эти «Центры» должны иметь управленческие и административные функции, координировать выполнение всей программы и быть в прямом подчинении Ректору университета.

Коренное изменение правосознания граждан, реформирование правовой системы, радикальные перемены в содержании форм и методов деятельности юристов предъявляют высокие требования к их профессиональной подготовке, деловым качествам, а также к уровню правовой коммуникации.

Язык является важнейшим средством общения и воздействия, механизмом получения и обработки информации, средством оптимизации всех видов человеческой деятельности. Юридическая деятельность принадлежит к сфере повышенной речевой ответственности. Владение устным и письменным словом становится существенным признаком деловой квалификации юриста, который в процессе осуществления своих профессиональных функций и «говорит», и «пишет», и «советует». Таким образом, по роду своей деятельности будущему юристу придется не только оперировать законом, но и разъяснять, объяснять, доказывать, убеждать и переубеждать, т.е. владеть коммуникационными умениями и навыками в правовой сфере. Данные позиции подчеркивают актуальность и значимость решения проблемы формирования готовности будущих юристов к правовой коммуникации.

Анализ научных источников, осмысление идей ведущих ученых в контексте проблемы исследования позволили рассмотреть сущностную характеристику понятия «правовая коммуникация», которая представлена как вид общения, система средств передачи и обмена информацией между субъектами правоотношений, реализуемую при помощи языка и других знаковых систем, урегулированных нормами права и направленных на обеспечение эффективности взаимодействия [3;4].

Особенностью организации профессионального образования является то, что, исходя из целей профессиональной подготовки будущих юристов, необходимо не только развивать коммуникативно-правовые способности обучающихся, но и научить их тому, как подготовиться к решению нестандартных ситуаций в своей будущей правотворческой деятельности.

Как показали результаты опытно-экспериментальной работы, проведенной на базе Института права Уральского государственного экономического университета, эффективность

организации коммуникативно-правовой деятельности будущих юристов во многом зависит от выбора технологий профессионального образования. Так, в учебном процессе были использованы профессионально-ориентированные ситуации, разработка и реализация которых основывалась на технологии ролевого взаимодействия [1]. Усвоенные в процессе профессиональной подготовки коммуникативно-правовые знания, а также умения и навыки выступали в деятельности уже не в качестве того предмета, на который направлена активность субъектов взаимодействия, а в качестве средства решения профессиональных задач в деятельности будущего специалиста.

Организация ролевого взаимодействия направлена на подготовку будущих юристов к переходу от учебного типа деятельности к профессионально-ориентированному. В учебном ролевом взаимодействии воссоздавалось предметное и социальное содержание будущей коммуникативно-правовой деятельности. Основу технологии учебного ролевого взаимодействия составляло создание в образовательном процессе профессионально-ориентированных ситуаций, дающих возможность каждому студенту «прожить» роли разных участников правотворческого процесса и принять решение, максимально учитывая интересы всех взаимодействующих сторон. Умение рассматривать ситуацию с разных позиций способствовало успешной деятельности будущих юристов в области профессиональной коммуникативно-правовой практики.

В ходе учебного ролевого взаимодействия каждый обучающийся принимал решения, целенаправленно приобретая коммуникативный опыт, оценивая себя и своих коллег в новом качестве, в определенной правовой ситуации. Студенты включались в ролевое взаимодействие в ситуациях, имитирующих реальный процесс профессиональной деятельности. При этом они должны были понять, насколько предложенные ситуации являются типичными для современной правотворческой деятельности, рассмотреть множество возможных вариантов их решения, выбрать оптимальный, характерный для индивидуального стиля деятельности. Такая технология обучения способствовала подготовке конкурентоспособного и профессионально мобильного специалиста в правовой сфере деятельности.

затор, молчун и т.д.) с целью коррекции стиля коммуникативно-правового взаимодействия.

Третий этап: продуктивно-деятельностный - включение во взаимодействие с исполнением константных ролей на новом качественном уровне с целью формирования умений организации конструктивного коммуникативно-правового взаимодействия, нахождения путей решения правовых проблем в условиях современной коммуникации.

Каждое занятие содержало следующие структурные компоненты: постановку коммуникативно-правовой проблемы, распределение слушателями ролей в группе, обсуждение и решение проблемы, презентацию решения.

Анализ данных, полученных в результате исследования, подтвердил результативность организации коммуникативно-правовой деятельности будущих юристов, актуализации в образовательном процессе системы профессионально-ориентированных ситуаций. Данные ситуации были представлены и использованы как:

- средство обучения, направленное на активизацию учебного процесса;
- инструмент для самостоятельной работы

по освоению коммуникативно-правовых знаний и умений;

- источник получения и обработки коммуникативно-правовой информации;
- фактор развития инновационных методов подготовки будущих юристов.

Результаты исследования показали, что у большинства обучающихся появилось стремление к проявлению активной коммуникативно-правовой позиции, готовности и способности мобильно решать выявленные профессиональные задачи, возникла потребность в саморазвитии и самосовершенствовании своих коммуникативно-правовых умений и навыков. У выпускников наблюдались такие черты поведения, которые свидетельствовали об осознании своего юридического статуса и связанного с ним коммуникативно-правового поведения как формы реализации профессиональной деятельности; быстрое реагирование на изменения, происходящие в различных правовых ситуациях; готовность профессионально действовать в правовой сфере; проявление высокой степени мобильности и ответственности за результаты своей коммуникативно-правовой деятельности.

Литература

1. Коротаева Е. В. Педагогика взаимодействий [Текст] / Е.В. Коротаева / Урал. Гос. пед. ун-т. - Екатеринбург, 2007. - 143 с.
2. Макаров М.Л. Основы теории дискурса [Текст] / М.Л. Макаров. - М.: Гнозис, 2003. - 277 с.
3. Макушина Е.Б. Правовая коммуникация как феномен права и общения [Текст] / Е.Б. Макушина // Вестник Челябинского государственного университета. - 2004. - №1.
4. Романенко Е.А. К вопросу о понятии правовой коммуникации [Электронный ресурс] / Е.А. Романенко, С.В. Навальный // <http://pravmisl.ru/index.php>

Түйін

Мақалада болашақ юристерді дайындаудың коммуникативті-құқықтық қызметіне деген маңыздылық көрсетілген, «құқықтық коммуникация» мағынасы берілген. Болашақ юристерді кәсіби дайындауда кәсіби бағытталған жағдайдағы мүмкіндіктер анықталып, міндеттелген құқықтық статустық-рөлдік қарым-қатынас шеңберінде институционалды қарым-қатынас үлгісі сипатындағы коммуникативті-құқықтық дискурс қарастырылған.

Summary

The article deals with the importance of training future lawyers to communicatively-legal activities. Given the concept of «legal communication.» Identified opportunities for professionally-oriented situations in training future lawyers, legal considered communicative discourse as a form of institutional communication within the given legal status and role relationships.

- President
- Events Management student rep
- Course Reps
- Part Time Officers
- School Reps (elected in January)

• Students are on the committee deciding the winners

• Events management students will plan the awards evening, with students running the awards evening itself

• Course Reps will promote the awards to their peers

The institute of Learning and Teaching will support the SU in sharing the good practice.

In groups brainstorm before, during, after and feedback

The process

• £1000 awarded in NUS project and £1500 awarded by the university!

• Now-Jan 2014

- Committee members deciding awards, branding, marketing, judging, with the President taking the sabbatical lead

- Spread the word of what the awards mean

- Course Rep Conference

• Feb 2014 Nominations made online providing in depth information

• Mar - Apr 2014 Anonymising nominations and creating shortlisting

• May 2014 Announcing the winners & Celebrating success

• July 2014 Graduation Ceremonies

• Using the rich data

Media press, videos

This data will be analyzed in conjunction with the University Quality and Academic Partnership department to inform and spread this good practice. This analysis will be created into a report which will be a key way for the Students' Union to present a well-researched case for change to the University with the lobbying power of these comments creating the opportunity to suggest recommendations of how to advance the learning and teaching agenda.

This analysis of the SLTA data will also inform the research which can be used and cited in the Students' Union Annual student written submission, a document based on the QAA format which address the experience of students at the University and highlights areas of good practice but also areas where further work is required. This is a document

that will report on students' perceptions of the quality of their educational provision, their involvement in quality assurance and enhancement and identifying priority areas for improvement that the University should focus on.

The Awards

• Shortlisted nominations in each school but with 1 winner in each of the following categories:

• Outstanding Lecturer of the Year: An award demonstrating someone who has gone 'above and beyond' to contribute to a students learning experience

• Innovative Teaching Award - Someone who has a different approach to teaching

• Contribution to Outstanding Support - An award showcasing the importance of supporting students in their learning experience.

Outstanding Lecturer of the Year: This is an award for the academic who has demonstrated an outstanding commitment to delivering a high quality, engaging learning experience for their students and someone who has demonstrated a high level of enthusiasm and passion and offers intellectually challenging lectures.

Innovative Teaching Award: This is a lecturer who is adopting something different in the classroom, whether it is the use of e-learning or other methods which create a different way of teaching - using innovative techniques to engage students in the learning process.

Reward and Recognition

• Every person nominated will receive a thermal mug

• All those shortlisted will be invited to an awards evening

• The winners of each category will receive an award

• Schools will hold local events to celebrate success

• Each winner will be acknowledged in the graduation ceremonies

Sharing of Good Practice

• Raising The Bar newsletter and other marketing approaches

• Learning and Teaching Winners seminar series

• Learning and Teaching Conference 2014

• Analyzing data and extracting rich data and comments from students to provide research in Learning and Teaching

Р. Итемиров, магистрант
Международная бизнес-школа

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА ДЕЛОВОМ РЫНКЕ

В данной статье анализируются основные каналы коммуникаций в Интернете, также определяются каналы, оптимально подходящие для рынка B2B, рассматривается и анализируется типичное покупательское поведение компаний на деловом рынке.

Ключевые слова: поисковая оптимизация, интернет-маркетинг, маркетинг социальных сетей, каналы коммуникаций интернет-маркетинга.

На сегодняшний день Интернет-маркетинг открывает огромные возможности для продвижения компаний, работающих на рынке B2B. Под термином «Интернет-маркетинг», мы будем подразумевать продвижение нашей компании посредством любых инструментов и каналов коммуникаций, которые предоставляет нам Интернет. Интернет-маркетинг набирает все большую популярность и благодаря своей эффективности, доступности и огромному охвату по праву заслуживает стать полноценным видом маркетинга. Для лучшего понимания всех основных возможностей Интернет, мы кратко разберем 5 ключевых каналов продвижения в Интернете и их плюсы и минусы.

E-mail marketing (отправка прямых электронных писем) - рассылка торговых предложений по базе электронных адресов потенциальных или существующих клиентов. Анализ использования e-mail маркетинга в 2012 г. по данным Shebang Internet Marketing Group:

- 59% маркетологов, работающих в сфере B2B, говорят, что email-маркетинг - это самый эффективный канал генерирования дохода;

- слово «эксклюзивный» в почтовых рассылках рекламных кампаний повышает открываемость писем на 14%;

- 84% маркетологов в сфере B2B используют сегментированное таргетирование в своих почтовых кампаниях;

- 80% покупателей проверяют электронную почту с мобильных устройств [1].

Плюс - письмо получают именно те клиенты, которые могут быть заинтересованы в нашем торговом предложении, этот факт значи-

тельно увеличивает коэффициент конверсии.

Минус - при рассылке не по собственной базе возможен негатив со стороны адресатов относительно незаконности рассылки.

Search Engine Optimization (поисковая оптимизация) - стратегический важный и по-своему уникальный канал коммуникаций, потому что он способен самостоятельно генерировать нужную нам целевую аудиторию, которая будет находить нашу компанию по запросам в поисковых машинах. Ниже представлены результаты эффективности SEO в крупных зарубежных компаниях:

- 89% пользователей используют поиск в интернете прежде чем совершить покупку, даже если она будет сделана в местном магазине;

- 75% пользователей не идут дальше первой страницы с результатами поисковой выдачи. Правильно оформленный текст поможет вам держаться в лидерах;

- 46% ежедневного поиска составляет поиск информации о товарах или услугах. Чем больше на вашем сайте страниц с описанием ваших продуктов, тем больше шансов получить высокий поисковый рейтинг;

- 60% всех обычных кликов приходится на первые три нерекламных результата поисковой выдачи. Оптимизация названий статей поможет вам пробиться в топ-3 [1].

Плюс - это «горячие» клиенты, которые зашли в поисковую систему и набрали запрос с целью найти то, что им нужно, и купить. Если у вас есть именно то, что им нужно, они с большой вероятностью сделают заказ. Поисковый трафик - самый ценный для продаж.

- большее количество страниц на сайте приводит к большому количеству лидов, трафика и покупателей;

- email-маркетинг - это наиболее эффективный канал для получения дохода для большинства видов бизнеса;

- мобильный маркетинг становится необходимым инструментом маркетинга.

Сущность рынка B2B заключается в том, что он работает не на конечного потребителя, а на компании различных сфер и отраслей деятельности (государственные, частные, коммерческие и некоммерческие), а также лиц, покупающих для деловых целей. Отсюда следует одна из первоочередных проблем, с которыми сталкивается маркетинг, связанная с процессом принятия решения в сфере B2B. Так как решение принимается группой заинтересованных людей, возникают следующие интересы, которые необходимо учитывать при построении коммуникативной политики:

- интересы организации, связанные с получением прибыли;

- интерес людей, участвующих в проведении договоров;

- интерес конкурирующих организаций.

Фактически на рынке B2B для потребителя, которым для нас будет являться компания, существует лишь 2 выгоды:

- экономия издержек;

- получение прибыли.

Почему так важны именно выгоды?! Все потому, что для компании мы продаем не товары, а пользу, которую они получают от этих товаров. Продавая для компании радиаторные батареи и отопительные системы нового поколения, выгодой для компании покупателя будет являться не тепло, а экономия издержек на коммунальные расходы, за счет более экономичного расхода отопительного материала. Фактически все на деловом рынке крутится вокруг этих двух выгод, одну из которых мы должны продавать нашим клиентам. Для онлайн-коммуникаций с потенциальными клиентами, очень важно выбрать верный канал, который будет обладать максимальным охватом и минимальной ценой за контакт [4].

У интернет-маркетинга есть ряд неоспоримых достоинств по сравнению с традиционными его видами.

1. Максимальный охват - Интернет есть практически везде.

2. Пожалуй, самая низкая цена контакта с потенциальным клиентом.

3. Мобильность - вы можете легко управлять рекламными кампаниями, акциями и т.д. Можете оперативно связываться с огромным количеством клиентов, например, отправляя им рассылку.

4. Наличие большого количества инструментов статистики - вы можете легко получить максимум аналитики по продвижению своего бизнеса в Интернете. Быстро делать выводы, быстро вносить коррективы, и быстро получать результат.

Самое главное для интернет-продвижения - это эффективно созданный сайт для компании. Потому что в интернет-маркетинге сайт - это центральный офис нашей компании, в который будут приходить клиенты из различных каналов, в которые мы будем их затягивать. Сайт дает одно из первых и наиболее запоминающихся впечатлений о компании при работе в онлайн. А первое впечатление, как правило, самое глубокое в сознании человека, и от того насколько успешным будет отпечаток в памяти и восприятию потенциального клиента о нашей компании и зависит его дальнейшее отношение к нам.

Основная проблема большинства корпоративных сайтов в том что, большинство сайтов создаются компьютерщиками и/или графическими дизайнерами, которые не являются профессиональными продавцами. Они не знают, как продавать, они не знают о том, что они разрываю или уничтожают процесс продажи своими техническими «наворотами». Один из самых популярных мифов заключается в том, что очень красивый сайт должен продавать лучше. Однако это рассуждение ошибочно и натянуто. Дизайн сайта - должен в первую очередь решать поставленную задачу. Если мы говорим о продажах - то дизайн должен обеспечивать легкое и быстрое прочтение продающего текста и выполнение нужных вам действий (например, регистрации). Дизайн ради дизайнера - это абсурд. Точно также, как и различные спецэффекты, «фишки» и «изюминки» на сайтах, которые сделаны ради красоты. И если, например, в вашей области простой и не самый красивый дизайн продает лучше, чем глянцевый и «ультра-

се без отзывов, у Григория сформировался комплект выбора - список поставщиков на основе которого принимается решение. На данном этапе Григорий звонит в каждую из компаний и запрашивает коммерческое предложение. Здесь очень важно то, как отработают наши менеджеры по продажам с Григорием, который на данный момент становится «лидом», потенциальным покупателем, нуждающимся в наших товарах и готовым приобрести их. Необходимо обязательно записать все контактные данные Григория, сделать ему «специальное предложение» как новому клиенту и мы получаем горя-

чего клиента, привлеченного за счет Интернет-маркетинга. Затем идет ряд стандартных бизнес-процессов, таких как встречи с заказчиком, переговоры с руководством и подписание договора.

Сейчас мы рассмотрели типичное покупательское поведение на рынке B2B. Представленная картина является общей, но ключевые точки контакта с потребителем указаны с нашей точки зрения верно. А самое главное, что зная то, как покупатель ведет себя в Интернет, мы можем на него воздействовать, направлять его и подталкивать к нужному нам решению.

Литература

1. Asa Shatkin. Effective Internet Marketing/ <http://www.shebangdesign.com/effective-internet-marketing-infographic>.
2. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. - СПб.: Питер, 2012.
4. Кравченко О.Н. Проблемы продвижения услуг на рынке B2B/ <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/9/439/>
5. Христосенко М. Интернет-маркетинг для b2b: что можно, а что не стоит использовать?/ http://hmskemerovo.ru/index.php?p=articles_rub22

Түйін

Аталған мақалада мыналар қарастырылған: коммуникациялардың Интернеттегі негізгі арналары, тұтынушының интернеттегі мінез-құлқы, интернет-маркетинг аспаптың оң және теріс жақтары, базардағы B2B интернет-маркетинг.

Summary

This article reviews: major Internet communication channels, consumer behavior in the Internet, pluses and minuses of internet marketing instruments, internet marketing on B2B market.



соответствующем выборе образующего многочлена любой многочлен циклического кода будет делиться на него без остатка.

Ни один многочлен, соответствующий запрещенной кодовой комбинации, на образующий многочлен без остатка не делится. Это свойство позволяет обнаружить ошибку. По виду остатка можно определить и вектор ошибки. Напомним, что *вектором ошибки* называют n -разрядную двоичную последовательность, имеющую единицы в разрядах, подвергшихся искажению, и нули во всех остальных разрядах. Умножение и деление многочленов весьма просто осуществляется на регистрах сдвига с обратными связями, что и явилось причиной широкого применения циклических кодов.

Так как каждая разрешенная комбинация n -разрядного циклического кода есть произведение двух многочленов, один из которых является образующим, то эти комбинации можно рассматривать как подмножества всех произведений многочленов степени не выше $n-1$. Это наталкивает на мысль использовать для построения этих кодов одну из ветвей теории алгебраических систем, а именно - теорию колец.

Для образования кольца на множестве n -разрядных кодовых комбинаций необходимо задать две операции: сложение и умножение.

Операция сложения многочленов осуществляется с приведением коэффициентов по модулю два.

Операция символического умножения задается так:

1) многочлены перемножаются по обычным правилам, но с приведением подобных членов по модулю два;

2) если старшая степень произведения не превышает $n-1$, то оно и является результатом символического умножения;

3) если старшая степень произведения больше или равна n , то многочлен произведения делится на заранее определенный многочлен степени n и результатом символического умножения считается остаток от деления.

Выделим теперь в кольце подмножество всех многочленов, кратных некоторому многочлену $g(x)$. Такое подмножество называют

идеалом, а многочлен $g(x)$ - порождающим многочленом идеала.

Если за порождающий многочлен принять 1 ($g(x)=1$), то в идеал войдут все многочлены кольца. В общем случае число элементов идеала, порожденного простым многочленом степени $n-k$, составляет 2^k .

Теперь становится понятным, что циклический двоичный код в построенном нами кольце n -разрядных двоичных кодовых комбинаций является идеалом. Остается выяснить, как выбрать многочлен $g(x)$, способный породить циклический код с заданными свойствами.

Согласно определению циклического кода все многочлены, соответствующие его кодовым комбинациям, должны делиться на $g(x)$ без остатка. Для этого достаточно, чтобы на $g(x)$ делились без остатка многочлены, составляющие образующую матрицу кода. Последние получают циклическим сдвигом, что соответствует последовательному умножению $g(x)$ на x с приведением по модулю x^{n+1} .

Следовательно, в общем случае многочлен $g_i(x)$ является остатком от деления произведения $g(x)x^i$ на многочлен x^{n+1} и может быть записан так:

$$g_i(x) = g(x)x^i + c(x^n + 1),$$

где $c=1$, если степень $g(x)x^i$ превышает $n-1$; $c=0$, если степень $g(x)x^i$ не превышает $n-1$.

Если многочлен $g(x)$ степени $m=n-k$ является делителем x^{n+1} , то любой элемент кольца либо делится на $g(x)$ без остатка (тогда он является элементом идеала), либо в результате деления появляется остаток $r(x)$, представляющий собой многочлен степени не выше $m-1$.

Элементы кольца, дающие в остатке один и тот же многочлен $r_i(x)$, относятся к одному классу вычетов. Приняв многочлены $r(x)$ за образующие элементы классов вычетов, разложение кольца по идеалу с образующим многочленом $g(x)$ степени m можно представить в таблице 1, где $f(x)$ - произвольный многочлен степени не выше $n-m-1$.

элементом поля. Так как рассматриваемое поле конечно и насчитывает $n=2^m-1$ ненулевых элементов, то начиная с $\alpha^0 = 1$ элементы поля, начнут повторяться.

Таблица 2

(*)	1	α	$\alpha + 1$...	$\alpha^3 + \alpha^2 + \alpha + 1$
1	1	α	$\alpha + 1$...	$\alpha^3 + \alpha^2 + \alpha + 1$
α	α	α^2	$\alpha^2 + \alpha$...	$\alpha^3 + \alpha^2 + 1$
$\alpha + 1$	$\alpha + 1$	$\alpha^2 + \alpha$	$\alpha^2 + 1$...	α
α^2	α^2	α^3	$\alpha^3 + \alpha^2$...	$\alpha^3 + 1$
...
$\alpha^3 + \alpha^2 + 1$	$\alpha^3 + \alpha^2 + 1$	$\alpha^3 + 1$	α^2	...	1
$\alpha^3 + \alpha^2 + \alpha$	$\alpha^3 + \alpha^2 + \alpha$	$\alpha^3 + \alpha^2 + \alpha + 1$	1	...	α^2
$\alpha^3 + \alpha^2 + \alpha + 1$	$\alpha^3 + \alpha^2 + \alpha + 1$	$\alpha^3 + \alpha^2 + 1$	α	...	$\alpha^3 + \alpha$

Элементы поля могут быть выражены и через отрицательные степени α , т.к. поле содержит мультипликативный обратный элемент каждого ненулевого элемента. Используя элементы $\alpha^{m-1}, \alpha^{m-2}, \dots, \alpha, 1$ в качестве базиса, элементы поля можно представить также в виде

двоичных последовательностей (векторное представление).

Пример 2. Приведем различное представление элементов поля, построенного на основе неприводимого многочлена $p(x)=x^4+x+1$ (табл. 3).

Таблица 3

Степенное представление		Многочленное представление				Векторное представление в базисе $\alpha^3, \alpha^2, \alpha, 1$
α^0	α^{-15}				1	0001
α^1	α^{-14}			α		0010
α^2	α^{-13}		α^2			0100
α^3	α^{-12}	α^3				1000
α^4	α^{-11}			α	+1	0011
α^5	α^{-10}		α^2	+ α		0110
α^6	α^{-9}	α^3	+ α^2			1100
α^7	α^{-8}	α^3		+ α	+1	1011
α^8	α^{-7}		α^2		+1	0101
α^9	α^{-6}	α^3		+ α		1010
α^{10}	α^{-5}		α^2	+ α	+1	0111
α^{11}	α^{-4}	α^3	+ α^2	+ α		1110
α^{12}	α^{-3}	α^3	+ α^2	+ α	+1	1111
α^{13}	α^{-2}	α^3	+ α^2		+1	1101
α^{14}	α^{-1}	α^3			+1	1001

надлежащего показателю степени $n=2^m-1$. Так как число различных ненулевых элементов поля, выраженных степенями примитивного элемента, равно n , то каждому вектору ошибки в отдельном разряде можно сопоставить свой опознаватель, что и гарантирует возможность исправления ошибок. Напомним, что *опознавателем (синдромом)* называется некоторая контрольная последовательность символов, поставленная в соответствие каждому смежному классу, чтобы иметь возможность получить информацию о том, к какому смежному классу относится полученная комбинация.

При возникновении двух ошибок построенный код позволяет определить только сумму s опознавателей этих ошибок

$$\xi_i + \xi_j = s_1,$$

где ξ_i и ξ_j - опознаватели ошибок в разрядах i и j .

Для однозначного определения ошибок необходимо еще одно независимое уравнение. Возможно использование степенных функций от ξ . Однако квадраты опознавателей не приводят к желательному результату, поскольку второе уравнение с учетом сложения по модулю два оказывается квадратом первого.

Действительно,

$$\xi_i^2 + \xi_j^2 = s_2 = (\xi_i + \xi_j)^2 = s_1^2.$$

Если использовать кубы опознавателей, то уравнения оказываются независимыми

$$\xi_i + \xi_j = s_1, \quad \xi_i^3 + \xi_j^3 = s_3.$$

Такой подход допускает обобщение на случай исправления 3- и 4-кратных ошибок и т. д. При этом к полученным уравнениям соответственно добавляются уравнения с опознавателями в пятой, седьмой степенях и т. д.

Рассмотрим подробнее случай исправления двойных ошибок. Проведем преобразование второго уравнения

$$s_3 = (\xi_i + \xi_j) (\xi_i^2 - \xi_i \xi_j + \xi_j^2) = s_1 (s_1^2 - \xi_i \xi_j),$$

откуда

$$\xi_i \xi_j = s_1^2 - s_3 / s_1.$$

Поскольку известны сумма и произведение опознавателей, то на основании теоремы Виета можно составить уравнение, для которого опознаватели ξ_i и ξ_j являются корнями:

$$\xi^2 - s_1 \xi + (s_1^2 - s_3 / s_1) = 0. \quad (1)$$

Если ошибка оказалась одна, то

$$\xi_i = s_1, \quad \xi_i^3 = s_3.$$

и ее опознаватель удовлетворяет уравнению

$$\xi_i - s_1 = 0.$$

При отсутствии ошибок, естественно, получаем нулевые опознаватели, так как $s_1=s_3=0$.

На практике оказывается удобнее использовать многочлены, корнями которых являются не опознаватели ошибок, а их мультипликативные обратные элементы $z=\xi^{-1}$.

Для случая исправления двойных ошибок левая часть уравнения (1) преобразуется к виду

$$\sigma(z) = 1 - s_1 z + (s_1^2 - s_3 / s_1) z^2.$$

При возникновении одной ошибки

$$\sigma(z) = 1 - s_1 z,$$

при отсутствии ошибок

$$\sigma(z) = 1.$$

Осталось выяснить, как получить суммы нечетных степеней опознавателей ошибок, в частности сумму s^3 кубов опознавателей при исправлении двойных ошибок. Указанные суммы можно определить за счет последовательного добавления к выбранному примитивному многочлену $g(x)$ в качестве сомножителей минимальных многочленов для элементов α^3 (случай двойных ошибок), α^5 (случай тройных ошибок) и т.д. Суммы нечетных степеней опозна-

Схема декодирующего устройства представлена на рисунке 1. Детектор ошибки выполнен в соответствии с уравнением $1 - s_1 z = 0$.

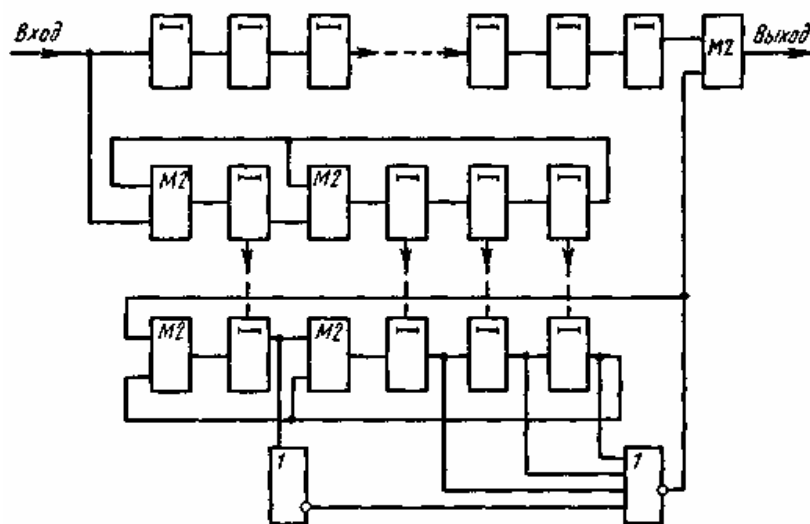


Рис. 1. Схема декодирующего устройства

За первые $n=15$ тактов в результате деления поступающей из канала связи кодовой комбинации $h(x)$ на $g(x)$ получаем в регистре I опознаватель ошибки x^j . Затем он переписывается в регистр II схемы, осуществляющей домножение опознавателя на α с приведением по модулю $g(x)$, т.е. превращением α^4 в $\alpha + 1$.

На $(n+1)$ -ом такте символ старшего разряда кодовой комбинации $h(x)$ поступает из буферного регистра в сумматор коррекции. Одновременно производится домножение опознавателя α^j на α , и на схему ИЛИ детектора подается вектор $1-s_1\alpha$. Если $1-s_1\alpha \neq 0$, то $s_1 \neq \alpha^{-1}$ и, следовательно, ошибка произошла не в старшем разряде.

Аналогично анализируется правильность других символов, последовательно поступающих в узел коррекции из буферного регистра. Когда в схеме коррекции появляется искаженный символ j -й позиции (начиная со старшего разряда), то $1-s_1\alpha^j=0$ и $s_1=\alpha^j$. При этом выходной сигнал схемы ИЛИ детектора равен нулю и импульс с выхода схемы не корректирует ошибку.

Пример 5. Наметим последовательность операций при исправлении двойных ошибок кодом $(15,7)$ с образующим многочленом

$$g(x)=(x^4+x+1)(x^4+x^3+x^2+x+1).$$

В процедуре декодирования указанного кода можно выделить следующие этапы:

- 1) нахождение суммы s_1 опознавателей ошибок путем деления поступившей из канала связи кодовой комбинации $h(x)$ на многочлен x^4+x+1 ;
- 2) определение суммы s_3 кубов опознавателей в базисе $\alpha^9, \alpha^6, \alpha, 1$ путем деления $h(x)$ на многочлен $x^4+x^3+x^2+x+1$;
- 3) выражение s_3 в базисе $\alpha^3, \alpha^2, \alpha, 1$;
- 4) вычисление s_1^2 , отношения s_3/s_1 и выражения $s_1^2 - s_3/s_1$;
- 5) построение схемы для определения корней уравнения $\sigma(z) = 1 - s_1 z + (s_1^2 - s_3/s_1) z^2$ путем последовательного домножения s_1 на α и $(s_1^2 - s_3/s_1)$ на α^2 .

БЧХ-коды играют заметную роль в теории и практике кодирования. Интерес к ним определяется следующим: коды БЧХ имеют весьма хорошие свойства; данные коды имеют относительно простые методы кодирования и декодирования; коды Рида-Соломона являются широко известным подклассом двоичных БЧХ-кодов, которые обладают оптимальными свойствами, и применяются для исправления многократных пакетов ошибок.

ВОПРОСЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ



1-сурет. OSI моделі

OSI желілік моделі (Open Systems Interconnection Basic Reference Model - ашық желілердің базалық эталонның моделімен қарым-қатынасы,) желілік хаттамалардың коммуникациясы мен өңдеуі үшін абстрактілі желілік моделі, желіге деген деңгейлік ыңғайын ұсынады. Әр деңгей өзінің қарым-қатынас процесіндегі бөліміне қызмет атқарады. Программалық қамтамасыз ету мен желілік құрылғылардың бірлескен жұмысының құрылымы нәтижесінде бұл процесс қарапайым және айқын болады. Қазіргі уақытта негізінен қолданатындар TCP/IP хаттамалар бірлестігі болып табылады, оның өңделуі OSI моделімен байланысты емес. OSI

моделі өзінің қызмет ету уақыты аралығында техникалық жүзеге аспаған.

Қолданбалы (қосымша) деңгей (Application layer) жоғарғы жетінші деңгейдегі модель, қолданушы мен желі арасындағы қарым-қатынасты қамтамасыз етеді. Деңгей желілік қызметтермен жұмыс істеудегі қолданушылардың қосымшаларын кеңейтеді, мысалы, мәліметтер қорындағы сұранысты қайта өңдеу, файлдарға деген рұқсат, электронды поштаға сілтеме. Сонымен қатар қызметтік ақпаратты жіберуге жауапты қосымшаларға қателер және қолданбалы деңгей сұранысын жинақтап, олар туралы ақпаратты ұсынады. Мысалы: HTTP, POP3, SMTP.

Желілік деңгейдегі хаттамалар негізгіден қабылдаушыға мәліметтерді маршруттайды және екі класқа бөлінуі мүмкін: байланысы орнатылған хаттамалар және байланысы орнатылмаған хаттамалар.

Байланысы орнатылған хаттамалар жұмысын қарапайым телефон жұмысы мысалымен сипаттауға болады. Бұл кластағы хаттамалар мәліметтерді жіберу бастамасын шақыру немесе негізгі қайнар көзден қабылдаушыға маршрут орнату арқылы жұмысын бастайды. Одан кейін бірізділікпен мәліметтерді жібереді және жұмыс аяқталғаннан кейін байланыс үзіледі.

Байланысты орнатпайтын мәліметтерді жіберетін хаттамалар әр пакетте толық адреслік ақпараты бар почталық жүйемен үйлесімді жұмыс істейді. Әр хатта немесе пакетте жіберушінің және қабылдаушының адресі бар. Әрі қарай аралық почта немесе желілік құрылғы адреслік ақпаратты оқиды және мәліметтерді маршруттау туралы шешім қабылдайды. Хат немесе мәліметтер пакеті бір аралық құрылғыдан басқасына жіберіліп отырады, қабылдаушыға жеткізілген уақытқа дейін. Байланысы орнатылмаған құрылғылар қабылдаушыға жіберілген ақпараттың бастапқы жіберілген тәртіпте жеткізілуі үшін кепілдік бермейді. Мәліметтерді орнатуда сәйкестірілген тәртіпте байланысы орнатылмаған желілік хаттамаларды қолдану үшін транспорттық хаттама жауапты.

Каналдық деңгей (Data Link layer). Бұл деңгей физикалық деңгейдегі желілердің бірлесіп жұмыс істеуінде пайда болуы мүмкін қателерді бақылау үшін тағайындалған. Физикалық деңгейден алынған мәліметтерді фреймдерге жинақтайды, бүтіндігін тексереді, керек болған жағдайда қателерін түзетеді (бұзылған кадрларға қайта сұраныс жібереді) және желілік деңгейге жібереді. Каналдық деңгей бір немесе бірнеше физикалық деңгеймен бақылай және

басқара отырып, бірлесе жұмыс жасай алады. IEEE 802 спецификасы осы деңгейді 2 деңгейшеге бөледі: MAC (Media Access Control) - бөлінетін физикалық ортаға кіруін реттейді; LLC (Logical Link Control) - желілік деңгейдің қызмет көрсетуін қамтамасыз етеді. Бұл деңгейде коммутаторлар мен көпірлер жұмыс істейді.

Программалауда бұл деңгей желілік плата драйверін ұсынады, операциялық жүйеде программалық интерфейсте каналдық және желілік деңгейлердің өзара әрекеттестігі бар, бұл жаңа деңгей емес, тек қарапайым нақты операциялық жүйе үшін модельдің жүзеге асуы. Мысалы, келесідей интерфейстер: ODI, NDIS.

Физикалық деңгей (Physical layer). Ең төмен деңгейдегі модель мәліметтер ағынын жіберу үшін тікелей тағайындалған. Электрлік немесе оптикалық сигналдарда кабельді немесе радиоэфирді жүзеге асырады және сәйкесінше олардың қабылдануы және сандық сигналдарды кодтау тәсілімен сәйкесінше биттік мәліметтерге түрлендіреді. Басқаша айтқанда, желілік құрылғылар мен желілік тасымалдаушылар арасындағы интерфейсті жүзеге асыру. Бұл деңгейде концентраторлар (хабтар), қайталағыштар (ретрансляторлар) сигналы және медиаконверторлар жұмыс істейді.

Физикалық деңгей функциясы желіге қосылған барлық құрылғыларды жүзеге асырады. Компьютер жағынан физикалық деңгей функциясын желілік адаптер немесе порттар бірізділігі орындайды. Физикалық деңгейге екі жүйе арасындағы физикалық, электрлік және механикалық интерфейстер жатады. Физикалық деңгей мәліметтерді жіберуде келесідей қасиеттерін анықтайды: оптоалшықты, қос есулі, коаксальді кабель, мәліметті жіберудің спутниктік кабелі және тағы басқалар. Стандартты типтегі желілік интерфейстер физикалық деңгейге жатады [3].

Әдебиеттер

1. Олифер В.Г. Компьютерные сети. Принципы, технологии, протоколы: Учебн. для вузов. - СПб.: Питер, 2004. - 864 с.
2. Колисненко Д.Н. Сделай сам компьютерную сеть. Монтаж, настройка, обслуживание. 2-е изд., перераб. и доп. - СПб.: Наука и техника, 2006. - 448 с.
3. Компьютерные сети. 4-е изд. / Э. Таненбаум. - СПб.: Питер, 2003.

Наши авторы

- Абдыманапов С.А.** ректор КазУЭФМТ, д.пед.н., академик МАН ВШ, профессор математики
- Умурзаков Е.Р.** магистрант Международной Школы Бизнеса, КЭУ им. Т. Рыскулова
- Алашбаева Н.М.** магистр, каржы кафедрасының аға оқытушысы, ҚазЭҚХСУ
- Алина Г.Б.** к.э.н., завкафедрой банковского дела, КазУЭФМТ
- Джумабекова А.Т.** к.э.н., ст. преподаватель кафедры банковского дела, КазУЭФМТ
- Нұрымов А.А.** э.ғ.д., профессор, каржы кафедрасы, ҚазЭҚХСУ
- Еркінқызы Ж.** магистр, каржы кафедрасының аға оқытушысы, ҚазЭҚХСУ
- Қазбеков Ғ.К.** э.ғ.к., банк ісі кафедрасының аға оқытушысы, ҚазЭҚХСУ
- Мауина Г.А.** к.э.н., доцент кафедры финансов, КазУЭФМТ
- Маулетов К.М.** доцент кафедры банковского дела, КазУЭФМТ
- Ауэзова З.Т.** к. геогр. н., доцент кафедры туризма и сервиса, КазУЭФМТ
- Макенбаева Ш.К.** к.б.н., доцент кафедры туризма и сервиса, КазУЭФМТ
- Акубаева Г.А.** преподаватель Жезказганского университета
- Каменова М.Ж.** д.э.н., профессор, завкафедрой маркетинга и права, КазУЭФМТ
- Шереметова Н.В.** ст преподаватель кафедры учета и аудита, КазУЭФМТ
- Демесінов Т.Ж.** э.ғ.к., банк ісі кафедрасының доценті, ҚазЭҚХСУ
- Кудьяров Н.Б.** магистрант Международной Бизнес Школы, г. Астана
- Жабытай Б.Н.** магистр, есеп және аудит кафедрасының аға оқытушысы, ҚазЭҚХСУ
- Сакенова З.М.** к.э.н., кафедра учета и аудита, КазУЭФМТ
- Болатова А.Ж.** к.п.н., Назарбаевская интеллектуальная школа, г. Астана.
- Шайхеслямова К.О.** д.п.н., профессор кафедры социальной работы, КазУЭФМТ
- Жанакова Н.Н.** к.э.н., и.о. доцента кафедры экономики, КазУЭФМТ
- Текебаев Д.Е.** проректор по учебно-воспитательной работе Казахской инженерно-технической академии, г. Астана
- Нуркенова С.С.** к.филол. н, доцент, завкафедрой мировых языков, КазУЭФМТ
- Нурпеисова К.Ж.** ст. преподаватель кафедры мировых языков, КазУЭФМТ
- Неболюбова И.В.** аспирантка ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет», г. Нижний Новгород, Россия
- Турекулова Д.М.** д.э.н., завкафедрой менеджмента, КазУЭФМТ
- Итемиров Р.Ж.** магистрант Международной Бизнес Школы, КЭУ им. Т. Рыскулова
- Турусбекова У.К.** доктор PhD, кафедра информатики и прикладной экономики, КазУЭФМТ
- Азиева Г.Т.** магистр, преподаватель кафедры информатики и прикладной экономики, КазУЭФМТ
- Шындалиев Н.Т.** п.ғ.к., информатика және қолданбалы экономика кафедрасының аға оқытушысы, ҚазЭҚХСУ



010008, Астана қ., Жұбанов көшесі, 7
тел.: (7172) 21-43-89, 37-16-22, 37-39-04, 37-67-26, +7-701-182-11-82

ПРАЙС-ЛИСТ

на издания Казахского университета экономики, финансов
и международной торговли

№	Наименование издания	Цена
1	2	3
ҒЫЛЫМИ ӘДЕБИЕТТЕР - НАУЧНАЯ ЛИТЕРАТУРА		
1.	<i>Сейткасимов Г.С.</i> Макроэкономические проблемы современной экономики Казахстана, 2010. - 350 с.	1100
2.	<i>Мусина А.А.</i> Коммерческий банк в системе финансового посредничества: теория, методология, практика, 2011. - 379 с.	1600
3.	<i>Еслямов С.Г.</i> Экспертные системы в обучении, 2010. - 220 с.	500
4.	<i>Каиржанов А.К.</i> Византизм и ментальность Киевской Руси. Раздумья на степной дороге, 2011. - 304 с.	1 000
ОҚУЛЫҚТАР - УЧЕБНИКИ		
1.	<i>Сейткасимов Г.С. и др.</i> Банковское дело, 2007. - 640 с.	1 500
2.	<i>Сейтқасымов Ф.С. және т.б.</i> Банк ісі, 2009. - 586 б.	2 000
ОҚУ ҚҰРАЛДАРЫ - УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ		
1.	<i>Нұрымов А.А.</i> Салық және салық салу (жаңа Салық кодексінің негізінде шығарылған), 2009. - 540 б.	1400
2.	<i>Коллектив авторов.</i> Курс лекций по банковскому делу, 2008.- 243 с.	700
3.	<i>Ибраева Н.Т.</i> Контроллинг на предприятии, 2009. - 150 с.	500
4.	<i>Авторлар ұжымы.</i> Банк менеджменті, 2010. - 202 б.	840
5.	<i>Мендалиева С.И.</i> Финансовый менеджмент, 2010. - 278 с.	1000
6.	<i>Сүндетов Ж.С.</i> Аграрлық бизнестің экономикалық негіздері, 2010. - 224 б.	900
7.	<i>Ильяс А.А.</i> Финансовые услуги банков, 2010. - 258 с.	850
8.	<i>Нурумов А.А.</i> Налоговый контроль, 2011. - 283 с.	1080
9.	<i>Садиева А.С.</i> Финансовый учет I, 2011. - 293 с.	900
10.	<i>Бурбаев Т.К.</i> Діл философиясы, 2011. - 306 б.	1300
11.	<i>Сағынтаева С.С.</i> Ықтималдықтар теориясы және математикалық статистика, 2011. - 184 б.	730
12.	<i>Бураканова Г.М., Изтелеуова Л.И.</i> Имиджелогия, 2011. - 148 с.	500
13.	<i>Омарова С.Ж. және т.б.</i> Қазақ тілі экономикалық мамандықтарына арналған тестілер жинағы, 2011. - 152 б.	550
14.	<i>Адильханова А.</i> Казахско-английский диалог, 2011. - 89 с.	400
15.	<i>Садыкова Р.К.</i> Туристский кластер Казахстана (на немецк.яз), 2011. - 147 с.	350
16.	<i>Шахарова А.Е.</i> Учет и налогообложение в малом предпринимательстве, 2011. - 123 с.	550
17.	<i>Шахарова А.Е.</i> Делопроизводство в бухучете, 2011. - 135 с.	550
18.	<i>Ахмедина Б.К.</i> Французский язык. Сборник тестов для подготовки к ПГК, 2011. - 176 с.	350
19.	<i>Нұрымов А.А., Исаева А.Т.</i> Салық әкімшілігі, 2011. - 320 б.	1200
20.	<i>Кайыржанов А.К., Бөрібаев Т.К.</i> Ғалым, педагог, ұстаз. 2010. - 177 б.	900
21.	<i>Есекеева М.Ж., Сасықова А.Т.</i> Математика пәнінен тест жинағы. 2009. - 162 б.	150