

Казбекова Ж.Б.,
Цзинин У

Проблемы привлечения и использования заемных ресурсов предприятий в Казахстане

В данной статье рассмотрена актуальность управления заёмными ресурсами предприятий. Раскрыта важность рационального финансирования посредством заёмных источников для предприятий, даны положительные стороны использования заёмного капитала. Выявлены проблемы привлечения (ограниченность возможных заёмных ресурсов; необходимость залога; ограниченность отечественных инвестиций; сложности в использовании иностранных инвестиций; повышение процентных ставок) и использования заёмных ресурсов предприятий в Казахстане (генерация финансовых рисков; меньшая норма прибыли; зависимость от колебаний конъюнктуры финансового рынка; возможность кредиторов контролировать отдельные принимаемые решения; несоответствие проекта). Произведен анализ проблем из практики казахстанских предприятий. Рассмотрены причины их появления и последствия. Исходя из анализа проблем, даны некоторые актуальные предложения для предприятий, банков.

Ключевые слова: проблемы, привлечение, использование, заёмные ресурсы предприятия.

Kazbekova Zh.B.,
Czinin U

Problems of bringing in and the use of borrowed funds of enterprises in Kazakhstan

In this article, relevance of reasonable management of borrowed funds of enterprises is considered. It shows the importance of sustainable funding through borrowed funds for enterprises, given the positive aspects of the use of borrowed capital. Solved the problem by attracting (disabilities of borrowed resources, the need of collateral, limited domestic investment; difficulties in the use of foreign investment, an increase in interest rates), and by the use of borrowed resources companies in Kazakhstan (the generation of financial risk, lower rate of return; dependence on market fluctuations financial markets, the ability of creditors to monitor individual decisions; project mismatch). Produced concrete analysis of every problem by combining Kazakh practical situation. We consider their reasons and consequences. Based on these issues, given some actual proposals from the three sides of the enterprises, banks and the state, based on the real situation in Kazakhstan.

Key words: problems; bringing in; utilization; borrowed funds of enterprises; In Kazakhstan.

Казбекова Ж.Б.,
Цзинин У

Мәселелерді тарту және Қазақстанда заем ресурстарының кәсіпорындарын пайдалану мен тарту

Берілген мақалада қарыз кәсіпорындардың ресурстарын басқару өзектілігі қарастырылған. Кәсіпорындар үшін қарыз көздері рационалдық арқылы қаржыландыру маңызды екендігі, қарыз капиталын пайдаланудың оң тараптары келтірілген.

Қазақстандағы заем ресурстарын пайдалануда кәсіпорындардың (қаржылық тәуекелдер генерациясы; пайда нормасының төмендігі; қаржы нарығы жағдайында құбылмалылығына тәуелді; кредиторлардың жеке шешім қабылдау мүмкіндігі; жобаның сай келмеуі) бірқатар мәселелері ашылды (қарыз ресурстарының мүмкіндігінің шектелуі; кепілдің қажеттілігі; отандық инвестициялардың шектелуі; шетел инвестицияларын пайдалану күрделілігі; пайыздық ставкалардың жоғарылауы).

Қазақстандық кәсіпорындардың тәжірибесінен талдау келтірілген. Олардың пайда болуы мен салдарының себептері қарастырылған. Осы мәселелерді талдау негізінде компаниялар мен банктер үшін кейбір үздік ұсыныстар берілген.

Түйін сөздер: мәселе, тарту, пайдалану, кәсіпорынның қарыз ресурстары.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Введение. Ресурсное обеспечение предприятия является необходимым условием его развития. Источники формирования финансовых ресурсов предприятий включают собственные средства и заемные средства. Многие корпорации финансируют свою деятельность за счет заемных средств. Прежде всего, заемные средства необходимы для финансирования текущих потребностей корпорации, когда темпы роста собственных источников отстают от темпов роста предприятия, для модернизации производства, освоения новых видов продукции, расширения своей доли на рынке, приобретения другого бизнеса и т.д. Инфляция и недостаток собственных оборотных средств вынуждают большинство корпораций привлекать заемные средства для финансирования оборотного капитала.

Положительные стороны использования заемного капитала:

1. Достаточно широкие возможности привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге фирмы, наличии залога или гарантии поручителя.
2. Обеспечение роста финансового потенциала предприятия при необходимости существенного расширения его активов и возрастания темпов роста объема его хозяйственной деятельности.
3. Более низкая стоимость в сравнении с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта «налогового щита» (изъятия затрат по его обслуживанию из налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль).
4. Способность генерировать прирост финансовой рентабельности (коэффициента рентабельности собственного капитала).[1]

Поэтому эффективность привлечения и использования заемных ресурсов для развития предприятия является важным вопросом. Но в Казахстане сейчас существуют следующие проблемы использования и привлечения заемного капитала предприятия (таблица 1).

Таблица 1 – Проблемы привлечения и использования заемных ресурсов

№	Проблемы привлечения	Проблемы использования
1	Ограниченность возможных заемных ресурсов	Генерация финансовых рисков
2	Необходимость залога	Меньшая норма прибыли
3	Ограниченность отечественных инвестиций	Зависимость от колебаний конъюнктуры финансового рынка
4	Сложности в использовании иностранных инвестиций	Возможность кредиторов контролировать отдельные принимаемые решения
5	Повышение процентных ставок	Несоответствие проекта

* таблица (1) составлена автором на основе теоретических данных[2]-[16]

Рассмотрим каждую из этих проблем более детально.

1. Проблемы привлечения заемных ресурсов предприятий

1) Ограниченность возможных заемных ресурсов.

В Казахстане из-за удобства и себестоимости, предприятиям привычнее использовать традиционные источники заемного финансирования (ссуды банков; средства от продажи облигаций и других ценных бумаг; кредиторская задолженность), поэтому они не уделяют достаточно внимания нетрадиционным методам (лизинг,

факторинг, синдицированные банковские кредиты, франчайзинг, форфейтинг и так далее).

Совокупный портфель казахстанских лизинговых компаний по состоянию на конец 2014 года вырос на 15% и достиг 215,7 млрд. тенге (таблица2)[2]. В то же время существенно снизился лизинговый портфель банков — примерно на 40%. Тенденция к снижению банковских лизинговых операций сохраняется уже несколько лет. Этот инструмент и раньше не был слишком популярен в банковской среде, и в данный момент, становится все менее востребованным. (Рисунок 1.) [3]

Таблица 2 – Основные параметры рынка лизинга Казахстана

Показатели	2011	2012	2013	2014
Объем текущего лизингового портфеля, млн тенге	142 076	167 009	187 416	215 699
Темпы прироста, %		17,5	12,2	15,1
Объем нового бизнеса лизинговых компаний, млн тенге	47 257	64 540	71 781	84 996
Темпы прироста, %		36,6	11,2	18,4
Количество сделок лизинговых компаний, шт.	1 594	2 326	2 624	3 372
Темпы прироста, %		45,9	12,8	28,5
Объем полученных лизинговых (в т.ч. арендных) платежей за год, млн тенге	29 092	34 372	38 518	37 153
Темпы прироста, %		18,2	12,1	-3,5
ВВП, млрд тенге	27 572	30 347,0	35 275	38 712

Источник: «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК, Комитет по статистике МНЭ РК [2]

Факторингом в Казахстане активно занимаются только НФА (Национальная факторинговая ассоциация, включающая в себя шесть членов, среди которых Альфа банк, другие члены из независимых факторинговых компаний

Казахстана). Кроме этого, тормозящим моментом является несовершенство правовой базы, почти полное отсутствие отработанной методики совершения факторинговых операций, нехватка справочной и научной литературы. По

таким же причинам, в сравнении с развитыми странами, и небольшой масштаб рынка покупателей и поставщиков, развита сфера банковских услуг, которая вытесняет такие нетрадиционные методы, как факторинг, в отличие от рынка России, где факторинг является развитой отраслью [4]. При этом, совокупные активы факторинговых компаний еще слишком малы по отношению к банковским. В 2013 году совокупные активы

факторинговых компаний были не более 0,02% от активов банков, и сегодня картина по-прежнему недостаточная, чтобы говорить о доле рынка факторинга, «отобранной» у банковского кредитования. Если банковские кредиты в РК по состоянию на 1 февраля 2014 года составили почти 13,367 трлн. тенге, то ссудный портфель факторинговых компаний – всего 4,329 млрд. тенге (0,032%) [5].



Рисунок 1 – Лизинговый портфель банков на 2008 – 2015 годы

Источник: Нацбанк Республики Казахстан[3]

В ситуации с франчайзингом, статистические данные показывают, что на его рынке работают около 250 сетей, из них казахстанских франшиз не более 15%, а оценивается он в 2-2,5 млрд. долларов и занимает малую долю в объеме рынка. Сегодня во всем мире франчайзинг активно используется в 70 различных отраслях хозяйства. В странах с развитой экономикой этот вид бизнеса в сфере услуг и розничной торговли применяют 50%, а в производственной сфере – порядка 15% коммерческих субъектов. В Казахстане используют франчайзинг не более 4% представителей МСБ, несмотря на то, что этот вид бизнеса предприятия имеет большой потенциал для развития [5]. Основная причина этого явления заключается в том что крутые франчайзеры в европейских странах еще мало знают о Казахстане, в первую очередь им интересен рынок России, Украины. Кроме этой причины, еще существуют трудности по кредитам, налоги, дефицит необходимых помещений, недостаток квалифицированных кадров, которые преследуют любого предпринимателя.

Кроме того, в качестве главных традиционных способов финансирования, существуют

коммерческие банковские кредиты, проблема которых, состоит в том, что выдачу кредитов заемщикам коммерческими банками ограничивают экономические нормативы, устанавливаемые для них Национальным банком. В соответствии со статьей 32 Закона «О Национальном Банке» Республики Казахстан Национальный банк устанавливает следующие экономические нормативы для банков:

- минимальный размер уставного фонда;
- минимальный размер резервного фонда;
- предельное соотношение между размерами собственных средств банка и суммой его обязательств (активов и пассивов);
- показатели ликвидности балансов;
- размер обязательных резервов, размещенных в Национальном банке;
- максимальный размер риска на одного заемщика;
- максимальный размер риска для учредителей, акционеров банка, а также юридических лиц, в уставном капитале которых участвует банк;
- ограничения на объемы привлечения кредитов из-за границы;

– предельный размер кредитов, получаемых из централизованных источников Национального банка [3].

Эти нормативы призваны обеспечить банкам необходимую финансовую устойчивость и ликвидность для выполнения обязательств перед кредиторами и вкладчиками, однако в то же время они существенно сокращают объем возможных заемных ресурсов.

2) Необходимость залога.

Сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах), заключается в том, что предоставление кредитных средств зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов), требует в ряде случаев соответствующих сторонних гарантий или залога (при этом гарантии страховых компаний, банков или других хозяйствующих субъектов предоставляются на платной основе).

Но когда кредит берется под залог имущества, то клиенту придется пройти некоторые процедуры, такие как страхование объекта залога и оценка его рыночной стоимости. Оплачивает это все кредитор-получатель со своих собственных средств, что, согласитесь, является серьезным минусом. Также нужно иметь в виду, что оценочная стоимость залога всегда ниже его реальной рыночной цены, а кредит выдается на сумму не более 70-80% от реальной стоимости залогового имущества, поэтому если требуется большая сумма денег, то, соответственно, и объект залога должен быть дорогостоящим [6].

3) Ограниченность отечественных инвестиций.

Частные инвестиции работают на любом этапе развития рынка, в кризисной ситуации в том числе. Сейчас есть только один нюанс: если раньше компания могла получить приличные заемные деньги за небольшую долю (10% акций), то теперь же для обеспечения того же объема ресурсов понадобится от 25% до 50% акций и больше, при этом инвестор может стать совладельцем бизнеса, что является большим минусом для компании [7].

Сейчас в Казахстане сложилась ситуа-

ция, при которой, с одной стороны, существует острая необходимость в прямом инвестировании предприятия, а с другой – острый дефицит отечественных источников финансирования. В таких условиях невозможно привлечь заемные средства, тем более в крупных размерах. Тогда источником инвестирования могут выступать и выступают зарубежные компании, банки и другие финансовые институты, результатом чего становится вывоз части прибыли за границу.

4) Сложности в использовании иностранных инвестиций.

Ориентация на значительный приток иностранных инвестиций порождает следующие проблемы:

- иностранный капитал не стремится в реальный сектор экономики и вложения имеют, как правило, краткосрочный характер;
- возрастающая зависимость от иностранного капитала предполагает постоянный и значительный отток валютных средств (в форме вывозимой прибыли);
- иностранные инвесторы определяют направления вложения капитала, руководствуясь собственными интересами и выгодой, — во многих случаях это неэквивалентный вывоз из Казахстана невозобновляемых природных ресурсов [7].

Вместе с тем, зарубежный инвестор не всегда стремится создать новые производственные мощности, преследуя только положительные и, так сказать, благородные цели. Важно проявлять осмотрительность и различать тех инвесторов, которые стремятся к реализации своих невидимых целей. Всегда существуют некоторые примеры скрытых мотивов, исходя из которых, инвестор будет стремиться утвердиться на местном рынке и о которых должно быть хорошо известно местным органам власти.

5) Повышение процентных ставок. Высокие процентные ставки по кредитам коммерческих банков – одна из главных причин быстрого роста потребительских цен в Казахстане, так как процентные ставки прямо влияют на рост цен, проценты от кредитов добавляются к цене товара.

Таблица 3 – Новые кредиты для бизнеса от банков Казахстана с октября 2015 по январь 2016 г.

№	Банк	Название кредита	Сумма	Срок	Ставка	ГЭСВ (годовая эффективная ставка вознаграждения)
1	КАЗКОМ	Бизнес оборот, бизнес-инвестиции (KZT)	до 150 000 000 тенге	до 5 лет	от 17%	от 20,9%
2	Народный банк Казахстана	«Халык Предприниматель» (KZT)	до 1 500 000 тенге	до 10 лет	от 7%	от 12,5%
3	Банк Центр Кредит	Заем «Center Contract» (KZT)	от 80% краткосрочной дебиторской задолженности	до 1 года	от 18%	от 20,2%
4	Цеснабанк	«Цесна – Контракт» (KZT)		в соответствии с условиями контракта	от 10%	от 14,6%
5	АТФБанк	Бизнес-Стандарт (KZT)	до 70% от рыночной стоимости недвижимого имущества	до 5 лет	индивидуально	
6	Fortebank	Кредит для бизнеса (KZT)	до 600 000 000 тенге (возможность оформления в долларах США)	до 10 лет	от 6%	от 6,3%
7	Bank RBK	Кредит для малого и среднего бизнеса (KZT)	до 300 000 000 KZT	от 6 месяцев до 5 лет	от 14,5%	от 15,45%
8	Евразийский Банк	Евразийский срочный (KZT)	до 3 000 000 тенге	до 6 месяцев	по индивидуальным условиям	
9	Нурбанк	МСБ Бизнес (KZT)	до 1 000 000 000 тенге	до 7 лет	от 14%	от 17,6%
10	Альфа Банк	Альфа Бизнес-Стандарт (KZT)	до 60 000 000 тенге	до 7 лет	от 14,2%	от 16,38%

Источник: Информационный портал prodengi.kz [8]

Таблица 4 – Кредитные ставки в Китае в 2015 году

	Ставки по краткосрочным кредитованиям потребления	Ставки по кредитованиям предприятий			
	на 1 год	на 6 месяцев включительно	на 1 год	от 1 до 3 лет включительно	от 3 до 5 лет включительно
Центральный банк	6	5.6	6	6.15	6.55
Коммерческие банки	7.8	7.28	7.8	7.38	7.86

Источник: Сайт Национального банка Китая [9]

Из двух таблиц, посредством сравнения процентных ставок по кредитам в Казахстане и Китае, видно, что в Китае взять кредит для бизнеса гораздо выгоднее, чем в Казахстане. Ставки по кредитованию предприятий в Китае почти в 2 раза ниже, чем предлагают казахстанские банки.

2. Проблемы использования заемных ресурсов предприятий

1) Генерация финансовых рисков.

Недостатком привлечения заемного капитала является дополнительный риск у владельца собственного капитала. Акционеры при наличии заемного капитала получают сверх коммерческого риска финансовый риск. Теперь общий риск акционера складывается из двух видов риска: коммерческого и финансового. Уровень этих рисков возрастает пропорционально росту удельного веса использования заемного капитала. Результатом этого является требование дополнительной компенсации за повышенный риск. Таким образом, заемный капитал привлекателен своей относительной дешевизной, но его привлечение ограничено ростом риска владельцев собственного капитала [10].

2) Меньшая норма прибыли.

Активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую (при прочих равных условиях) норму прибыли, которая снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах (процента за банковский кредит; лизинговой ставки; купонного процента по облигациям; вексельного процента за товарный кредит и т.п.) [11].

3) Зависимость от колебаний конъюнктуры финансового рынка.

Высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка. В ряде случаев при снижении средней ставки ссудного процента на рынке использование ранее полученных кредитов (особенно на долгосрочной основе) становится предприятию невыгодным в связи с наличием более дешевых альтернативных источников кредитных ресурсов [12].

4) Возможность кредиторов контролировать отдельные принимаемые решения.

Еще одной проблемой для менеджеров компании при значительной доле заемного капитала становится приобретение кредиторами возможности контролировать отдельные принимаемые решения. В ряде случаев в договоре банковской ссуды присутствует требование обязательной доли рефинансирования чистой

прибыли или образования фонда погашения, что может не соответствовать интересам менеджеров. Часто предоставление займов строится на условиях залога или гарантий. Если в качестве залога выступают акции компаний, то при неблагоприятных условиях контроль над компанией может перейти к кредиторам. Необходимость возвращать займы при невозможности привлечь новые означает для них фактически лишение поступления денег [10].

5) Несоответствие проекта.

Под риском проекта стороны понимают потенциальную, численно измеримую возможность неблагоприятных ситуаций и связанных с ними последствий в виде ущерба, убытков, неблагоприятного изменения основных управляемых параметров проекта в связи с неопределенностью, то есть со случайными изменениями условий экономической деятельности, неблагоприятными, в том числе форс-мажорными, обстоятельствами, а также в связи с возможностью получения непредсказуемого результата в зависимости от принятого действия (бездействия), вследствие чего проект может не принести ожидаемой прибыли.

Риск несоответствия проекта может возникнуть вследствие:

- нецелевого расходования средств, предназначенных для инвестирования в данный проект или для создания финансовых резервов, необходимых для реализации проекта;

- финансовой неустойчивости фирмы, реализующей проект (недостаточного обеспечения собственными оборотными средствами, недостаточного покрытия краткосрочной задолженности оборотом, отсутствия достаточных активов для имущественного обеспечения кредитов и т. п.);

- недобросовестности, неплатежеспособности, юридической недееспособности других участников проекта (например, строительных организаций, поставщиков сырья или потребителей продукции), их ликвидации или банкротства [11].

Для преодоления рассмотренных выше проблем, в Казахстане предприятия должны расширить источники заёмных ресурсов, не только через традиционные источники, но и посредством нетрадиционных методов (лизинг, факторинг, франчайзинг и так далее).

Лизинговая операция выгодна всем участвующим: одна сторона получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование; другая сторона – гарантию возврата

кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующей лизинговую операцию, до поступления последнего платежа. Также следует стимулировать банки предоставлять кредиты лизинговым компаниям, которые заключают длительные договоры. Кроме этого, необходимо рассмотреть возможность снижения таможенных пошлин и налогов по товарам, ввозимым на территорию РК и являющимися объектами международного финансового лизинга. Учитывая зарубежный опыт, можно предположить, что в дальнейшем развитие лизинга должна произойти секьюритизация лизинговых обязательств, эмиссия ценных бумаг на базе договоров лизинга, организация долевого финансирования со стороны поставщиков, а также лизинговые операции. Представляется целесообразным использование договорных механизмов распределения рисков между несколькими банками, страховых принципов обеспечения обязательств сторон [13].

Факторинг постепенно будет все больше наращивать свои обороты и играть все более весомую роль в экономике Казахстана особенно для экспортеров. Впрочем, факторинговые операции выгодны прежде всего самим банкам. Факторинг является и одним из наиболее перспективных видов банковских услуг. Это рискованный, но высокоприбыльный бизнес, эффективное орудие финансового маркетинга, одна из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики. Факторинг позволяет более мобильно управлять финансовыми потоками, банки расширяют круг своих операций, постоянных клиентов, получают за проводимые факторинговые операции материальное вознаграждение (проценты по кредиту и плату за обслуживание)[14].

Государство должно принимать различные меры, направленные на активизацию деятельности банков по использованию нетрадиционных рынков финансирования и кредитованию реального сектора экономики, включая малый бизнес и сельское хозяйство.

Для повышения качества банковских услуг банкам необходимо решить внутренние проблемы, связанные с организацией их деятельности (процедуры и функции, организация информационных потоков, повышение качества учета и отчетности), с управлением (обеспечение ликвидности, анализ комиссий) и с подготовкой квалифицированных кадров[15].

Кроме этого, необходимо совершенствовать систему банковского кредитования. При развитии нетрадиционных рынков финансирования, поощрять и стимулировать предприятия использовать нетрадиционные источники. При укреплении экономических и торговых сотрудничеств с другими странами, создать налоговые инвестиционные и операционные льготы для привлечения иностранных прямых или косвенных инвестиций[15].

Одновременно, предприятиям необходимо повышать эффективность использования заемных средств за счет интенсификации производства и улучшения организации материально-технического снабжения с целью сокращения продолжительности производственного цикла. Кроме того, для предварительного прогноза финансовых рисков, необходимо совершенствовать мониторинговую систему и создавать систему управления рисками на предприятиях[16].

Заключение

В Казахстане, существуют следующие проблемы привлечения заемного капитала для предприятий: ограниченность возможных заемных ресурсов; необходимость залога; ограниченность отечественных инвестиций; сложности в использовании иностранных инвестиций; повышение процентных ставок. Одновременно, существуют следующие проблемы использования заемного капитала для предприятий: генерация финансовых рисков; меньшая норма прибыли; зависимость от колебаний конъюнктуры финансового рынка; возможность кредиторов контролировать отдельные принимаемые решения; несоответствие проекта.

Для преодоления рассмотренных выше проблем, в Казахстане предприятия должны расширить источники заемных ресурсов, не только через традиционные источники, но и посредством нетрадиционных методов (лизинг, факторинг, франчайзинг и так далее). Государство должно принимать различные меры, направленные на активизацию деятельности банков по использованию нетрадиционных рынков финансирования и кредитованию реального сектора экономики, включая малый бизнес и сельское хозяйство. Для повышения качества банковских услуг банкам необходимо решить внутренние проблемы, связанные с организацией их деятельности, с управлением и с подготовкой квалифицированных кадров. Кроме этого, необходимо совершенствовать систему банковского кредитования. При развитии нетрадиционных рынков финансирования, поощрять и стимули-

ровать предприятия использовать нетрадиционные источники. При укреплении экономических и торговых союзов с другими странами, создать налоговые инвестиционные и операционные льготы для привлечения иностранных прямых или косвенных инвестиций. Одновременно, предприятиям необходимо повышать эффективность использования заемных средств

за счет интенсификации производства и улучшения организации материально-технического снабжения с целью сокращения продолжительности производственного цикла. Кроме того, для предварительного прогноза финансовых рисков, необходимо совершенствовать мониторинговую систему и создавать систему управления рисками на предприятиях.

Литература

- 1 Ковалёв В. В. Управление финансами: Учебное пособие. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2008. – 160 с.
- 2 «Эксперт РА Казахстан» по результатам анкетирования ЛК, Комитет по статистике МНЭ РК [Электрон. ресурс]. – <http://raexpert.kz/> (дата обращения: 04.02.2016).
- 3 Сайт Национального банка Казахстана: [Электрон. ресурс]. – <http://www.nationalbank.kz/> (дата обращения: 09.02.2016).
- 4 Покаместов И.Е. Механизмы организации факторингового бизнеса. // Банковское кредитование. – 2007.
- 5 Министерство национальной экономики Республики Казахстан комитет по статистике [Электрон. ресурс]. – <http://stat.gov.kz/> (дата обращения: 05.02.2016).
- 6 Махимов К.А. Проблемы банковского кредитования реального сектора экономики // Банки Казахстана. – 2008. – № 4. – с. 24-27.
- 7 Сергеев И.В., И.И. Веретенникова. Организация и финансирование инвестиций, Москва, 2009 год.
- 8 Информационный портал prodengi.kz: [Электрон. ресурс]. – <http://prodengi.kz/cat/loans/msb/> (дата обращения: 10.02.2016).
- 9 Сайт Национального банка Китая [Электрон. ресурс]. – <http://www.pbc.gov.cn/> (дата обращения: 10.02.2016).
- 10 Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. -3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 528 с.
- 11 Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. Т. 1 / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2007 г. – 497 с.
- 12 Бриггем Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента. – М.: РАГС – Экономика, 2008. – 823 с.
- 13 Шабашев В.А. Лизинг: основы теории и практики. М.: КноРус, 2007. 190 с.
- 14 Харитоненко Л.А. Финансовый лизинг и факторинг. Белгород: БелГУ, 2007. 40 с.
- 15 Боровкова В.А., Мурашова С.В. Финансы и кредит СПб: Бизнес-Пресс, 2008. – 608с.
- 16 Чуев И. Н. Экономика предприятий: Учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2008. – 416 с.

References

- 1 Kovaljov V. V. Upravlenie finansami: Uchebnoe posobie. – M.: FBK-PRESS, 2008. - 160 s.
- 2 «Jekspert RA Kazahstan» po rezul'tatam anketirovanija LK, Komitet po statistike MNJe RK [Jelektron. resurs].- <http://raexpert.kz/> (data obrashhenija: 04.02.2016).
- 3 Sajt Nacional'nogo banka Kazahstana: [Jelektron. resurs]. – <http://www.nationalbank.kz/> (data obrashhenija: 09.02.2016).
- 4 Pokamestov I.E. Mehanizmy organizacii faktoringovogo biznesa. // Bankovskoe kreditovanie. – 2007.
- 5 Ministerstvo nacional'noj jekonomiki Respubliki Kazahstan komitet po statistike [Jelektron. resurs]. – <http://stat.gov.kz/> (data obrashhenija: 05.02.2016).
- 6 Mahimov K.A. Problemy bankovskogo kreditovanija real'nogo sektora jekonomiki // Banki Kazahstana. – 2008. – № 4. – s. 24-27.
- 7 Sergeev I.V., I.I. Veretennikova. Organizacija i finansirovanie investicij, Moskva, 2009 god.
- 8 Informacionnyj portal prodengi.kz: [Jelektron. resurs]. – <http://prodengi.kz/cat/loans/msb/> (data obrashhenija: 10.02.2016).
- 9 Sajt Nacional'nogo banka Kitaja [Jelektron. resurs]. – <http://www.pbc.gov.cn/> (data obrashhenija: 10.02.2016).
- 10 Balabanov I.T. Osnovy finansovogo menedzhmenta: Ucheb. posobie. -3-e izd., pererab. i dop. – M.: Finansy i statistika, 2008. – 528 s.
- 11 Brigham Ju., Gapenski L. Finansovyj menedzhment: Polnyj kurs. T. 1 / Per. s angl. pod red. V.V. Kovaleva. – SPb.: Jekonomicheskaja shkola, 2007 g. – 497 s.
- 12 Brigham Ju.F. Jenciklopedija finansovogo menedzhmenta. – M.: RAGS – Jekonomika, 2008. – 823 s.
- 13 Shabashev V.A. Lizing: osnovy teorii i praktiki. M.: KnoRus, 2007. 190 s.
- 14 Haritonenko L.A. Finansovyj lizing i faktoring. Belgorod: BelGU, 2007. 40 s.
- 15 Borovkova V.A. Murashova S.V. Finansy i kredit SpB: Biznes-Press, 2008. – 608s.
- 16 Chuev I. N. Jekonomika predpriyatij: Uchebnik / I. N. Chuev, L. N. Chueva. – M.: ИТК «Dashkov i Ko», 2008. – 416 s.