Секция 2

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Секция 2

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Ж.С. АЙМЕШЕВА,
доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат экономических наук

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТПЛЕЙС В СФЕРЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Современная реальность трансформируется под влиянием глобальных мегатрендов. Это урбанизация, развитие цифровых технологий, новые поведенческие модели клиентов. Эти тренды оказывают влияние на все сферы жизни – государство, индустрию, бизнес, людей, и, соответственно, на маркетинг. Сегодняшнюю реальность эксперты называют «эпохой клиента». Цифровые технологии существенно расширили возможности клиентов. Теперь покупатель, обладающий необходимой информацией, сам решает что, когда, где и как покупать. Поэтому только те компании, которые делают инновации своей обязательной частью, смогут одержать верх в конкурентной борьбе.

Сегодня маркетинг уже неразрывно связан с цифровыми технологиями. И в первую очередь эксперты обращают внимание на важность понимания того, каков сегодняшний клиент. Для современного маркетинга важную роль играют большие данные, интеллектуальная и предиктивная аналитика. Всестороннее изучение поведения клиента и его запросов позволит создавать востребованные продукты и услуги.

В результате целью данной статьи является изучение и анализ практики применения маркетплейс в банковской сфере услуг, в аспекте востребованных услуг на рынке.

Соответственно возникают следующие задачи:

– рассмотреть понятие маркетплейс, установить его взаимосвязь с позиционированием в электронной коммерции;

– определить систему операций среди клиентов по постижению потенциала маркетплейс;

– проанализировать уровень конверсий интернет-транзакций по банкам Республики Казахстан.

Маркетплейс – это сайт или мобильное приложение, которое позволяет заказчику и поставщику услуги или товара находить друг друга в сети и договариваться между собой. Владельцу площадки не обязательно изготовлять товары самому: он только следит за появлениями заказов, проведением оплаты покупателями и отправкой продукции от поставщиков [1].

Товары и услуги, которые заказчик может выбрать в приложении или на сайте площадки, поставляются разными импортерами, поэтому цены на различные изделия соответствуют рыночным. Благодаря этому, посещаемость и популярность маркетплейсов увеличивается с каждым разом. Его можно сравнить с одним большим онлайн-магазином, где покупатели могут сэкономить время, деньги и силы на поиск той или иной услуги.

Создание компании eBay в 1995 году ознаменовалось рождением маркетплейса. На сайте американского предприятия продают абсолютно все и всем. eBay также является примером Интернет-площадки, которая достигла глобального уровня. На сегодня на eBay насчитывается 90 миллиардов проданных товаров, 167 миллионов пользователей и миллиард новых продуктов для продажи [2, с.276].

Тем не менее, почему пользователи предпочитают совершать покупки на таких площадках вместо простого торгового центра? Дело в удобстве. Людям выгодно покупать вещи, раритет или даже заказывать услуги с таких мест, ведь доступ к товарам можно приобрести через различные электронные устройства на сайте или приложении маркетплейса. Онлайн-площадке не обязательно владеть товарами, которые он предлагает купить клиентам. Никакой супермаркет, рынок или торговый центр не может похвастаться ассортиментом, который предлагает маркетплейс.

Можно сказать, что в какой-то степени современный клиент весьма «неудобен» для маркетологов. Он не полагается на прямые сообщения продавцов, а имеет возможность досконально изучить характеристики и отзывы о продукте, узнать рекомендации других потребителей. Клиент ожидает персонализированного подхода, и если остается недоволен, то имеет возможность даже разрушить бренд. Вместе с тем, доступность информации и возможность общения с брендами через социальные сети несут положительные моменты для бизнеса – клиенты готовы сотрудничать с организациями для совместного создания и улучшения продуктов. Потребители хотят быть частью процесса и получать не только продукт или услугу, но и интересный опыт.

Современный клиент хорошо информирован, и маркетологам важно помнить об этом. Он отдает предпочтение простым, быстрым

и комфортным транзакциям, сервису без промедлений. Интернет-магазины тратят значительные усилия, чтобы привести клиентов на свои сайты и побудить к покупке, но все эти усилия сводятся на «нет» из-за отказов в оплате по картам. То есть клиент не имеет возможности быстрых и комфортных покупок, что негативно влияет на бизнес. Между тем, будущее маркетинга тесно связывают со все большим развитием Интернет-покупок. Магазины будут трансформироваться под влиянием новых технологий, и целью шопинга станет получение уникального клиентского опыта.

Критериями успешного бренда становятся легкое и комфортное восприятие, увлекательность процесса взаимодействия с брендом, запоминаемость. Для этого привлекаются новые инструменты – видео, качественный контент, прямые трансляции, виртуальная и дополненная реальность. Об этом свидетельствует и перераспределение маркетинговых бюджетов в мире. По данным «SalesForce», за два года видеореклама в сегменте B2B приросла на 204%, SMS-рассылки выросли на 197%, нативная реклама – на 147%, а реклама в социальных сетях – на 130% [2, с.289].

В новой конкурентной среде им необходимо суметь повысить ценность бренда через вовлечение клиентов, что потребует трансформации маркетинга — реорганизации отдела и функции маркетинга, а также освоения новой модели.

Согласно исследованию «The path to 2020: Marketers seize the customer experience», к 2020 году каналами-лидерами будут социальные медиа, Всемирная паутина, мобильные приложения и мобильная сеть. Мобильные устройства и сети, технологии по персонализации и Интернет-вещей станут технологическими тенденциями, которые окажут наибольшее влияние на маркетинг уже в ближайшее время [1].

И, конечно, при обсуждении технологий, в какой бы сфере они не внедрялись, важным пунктом остаются вопросы безопасности. При миграции бизнеса в цифровую среду под угрозой оказываются не только деньги, но и данные клиентов. А для маркетинга утечка данных напрямую связана с управлением репутацией и кризисными коммуникациями. Шпионаж, манипуляция данными, мошеннические рассылки от лица компании, кража денег и нарушение бизнес-процессов – все это в конечном итоге приводит к потере доли рынка бизнесом или даже его краху.

Если проанализировать деятельность банковской сферы по оказанию услуг, то в дальнейшем роль банков отойдет на второй план. Клиенту будет не важно, где у него имеется счет, он будет контактировать лишь с финтех-компаниями и различными маркетплейсами (в данном

случае под маркетплейсами подразумевается витрина финансовых услуг). Такой подход к распространению банковских продуктов будет возможен, когда банки начнут реализовывать принцип Open API.

Банковский рынок сейчас находится на перипетии, и эта тема очень актуальна. Представители Альфа-Банка, например, начинают присматриваться к различным пилотным проектам по Open API. Это может быть выход банка в мессенджеры или предоставление стартапам определенного набора сервисов, например таких, как запрос по наличию и оплата штрафов.

По сути, Open API – это «открытие» банком своей платформы для того, чтобы финтех-компании могли использовать его сервисы для предоставления услуг конечным потребителям финансовых услуг. Здесь важен опыт Европы, где вступила в силу новая директива PSD2 (Payment Services Directive 2015/2366), обязывающая банки открывать свои API, в том числе и платежные, для тех сервис-провайдеров, которые прошли верификацию и получили лицензию у регулятора. Идея PSD2 состоит в допуске на финансовый рынок новых участников, которые смогут дать новые сервисы клиенту [2, с.290].

Для казахстанских компаний и банков реализация Open API упирается в два принципиальных момента. В первую очередь, свое слово должен сказать регулятор, разрешив вынести платежные банковские сервисы в API. Позиция регулятора в этом вопросе вполне позитивная. Более того, Open API рассматривается для внедрения в рамках программы «Цифровой Казахстан».

Второй важный момент в вопросе Open API – безопасность и сохранность данных. Здесь эксперты снова ссылаются на европейский опыт – общий регламент ЕС по защите персональных данных. И казахстанскому бизнесу, и финансовым организациям придется пересмотреть свои подходы к защите данных. Однако Open API – это вопрос будущего, пусть и ближайшего. А как сейчас выглядит казахстанский рынок электронной коммерции? Что происходит с банковскими продуктами? Тут все неоднозначно. С одной стороны, на казахстанском рынке есть несколько проектов, которые оказались весьма интересны для соседних рынков. Например, были отмечены Kaspi Магазин с кейсом Kaspi Жұма. В день акции Kaspi Bank выдал в рассрочку 250 тысяч товаров на 20 млрд тенге. За время акции ссудный портфель банка вырос на 2%. В итоге в 2017 году Kaspi Магазин забрал на себя 60% рынка бытовой техники в Казахстане. Kaspi.kz как казахстанский Amazon. Это хорошо для Kaspi, но плохо для рынка. По сути, рынок бытовой техники у нас умирает. И он буквально просит другие банки запустить подобные продукты и сделать конкуренцию для Kaspi, пото-

му что Kaspi начинает «выкручивать руки» и увеличивать ставку этим магазинам. Для Интернет-коммерции будет выгодно, если таких магазинов, как Kaspi, будет несколько.

С другой стороны, согласно обзору банковского рынка и рынка e-commerce, представленной Ассоциацией казахстанского Интернет-бизнеса (АКИБ), казахстанские банки даже Интернет-оплату по своим платежным картам еще недостаточно отработали, не говоря уже о каких-то прорывных проектах. В 2017 году число успешных Интернет-транзакций по картам у 11 из 27 казахстанских банков не превысило 80% [3]. В среднем по рынку Казахстана показатель успешных транзакций составляет 80-90% (см. обзор Конверсий Интернет-транзакций на графике, данном ниже).

Получается, что Интернет-магазины тратят много усилий, чтобы привести клиентов на свои сайты и побудить к покупке, но все эти усилия сводятся на «нет» из-за отказов в оплате по картам. Если говорить о реальном использовании платежных карт в Казахстане, то исходя из данных одного из игроков рынка e-commerce, оборот в 2 млрд тг. за 2017 год по картам показал, что на первом месте находятся карты Qazkom (38,6%), на втором, с двукратным отставанием, – Народного банка Казахстана (13,5%). Затем, также с двукратным отставанием, – Сбербанка (6,8%) и Kaspi Bank (6,4%). При этом карты иностранных банков занимают 3,2%.

Таким образом, изучение и обобщение опыта показывает, что в банковской сфере маркетплейс – составляющая современного формата. В ближайшей перспективе произойдут качественные изменения в технологии искусственного интеллекта, когда интуитивно понятные Интернет-боты, обладающие способностью улучшить свои коммуникационные возможности на основе алгоритмов самообучения, будут способны контактировать с потребительскими аудиториями и предлагать им продукты, сканируя социальные профили и истории транзакций. По данным Business Insider, 80% компаний хотят интегрировать чат-боты в свою стратегию к 2020 году [2, с.304].

Эксперты выделяют несколько областей применения блокчейн, достойных особо пристального внимания [4; 5; 6]. Прежде всего это финансовая и банковская сферы, для которых пока разрабатывается большинство приложений блокчейн. Перечень технологических решений на основе блокчейн, которые способны революционизировать финансовую систему, довольно обширен. Это межбанковские расчеты, расчеты между юридическим и физическим лицами, платежи, ценные бумаги, кредитные истории. По всему миру рынок финансовых услуг является крупнейшим сектором промышленности по рыночной капитализации, при этом в глобальной финансовой системе изобилуют неэффективные процессы, такие как бумажные операции, ассиметричная информация и уязвимые централизованные системы, которые, в конечном итоге, увеличивают затраты и задержки для потребителя. Ежегодно от мошенничества страдают 45% финансовых посредников, таких как платежные сети, фондовые биржи. Если технология блокчейн заменит лишь малую часть таких операций, включив одноранговые транзакции в других секторах, она может кардинальным образом повысить эффективность финансовой сферы [7, с.276].

В итоге, на данном этапе развития казахстанских банков несомненно, что маркетплейс важен для многих и является линией выхода к положительной ситуации. Обстоятельства для таких заключений выражены в следующем:

1) экономические инструменты конкурентоспособности на исходе;

2) с прогрессирующей конкуренцией зарождается потребность в увеличении расположенности существующих клиентов и подготовки ниши для потенциальной потребительской базы.

Таким образом, рассмотрев понятие «маркетплейс», была установлена его важность в процессе электронной коммерции. Очевиден его потенциал в части предпочтений среди клиентов разных банков в сфере финансовых услуг по количеству Интернет-транзакций. Так как они экономят время, деньги и силы на поиск той или иной услуги, есть

возможность досконально изучить характеристики и отзывы о продукте, узнать рекомендации. Естественно, что помимо положительного потенциала маркетплейс, есть и недостатки, например, под угрозой оказываются не только деньги, но и данные клиентов, но при должном подходе к вопросам безопасности, можно минимизировать риски. Для маркетинга утечка данных напрямую связана с управлением репутацией и кризисными коммуникациями. Исходя из опыта ЕС, директива PSD2, обязывающая банки открывать свои API, на основе получения лицензии у регулятора допускает их на финансовые рынки, что в свою очередь позволяет дать новые сервисы потребителям с минимальными рисками.

1. Журнал EXCLUSIVE //URL: http://www.exclusive.kz (дата обращения – 22.10.2018).
2. Мордовин А.В., Полусмакова М.С. Цифровая реклама в кросс-канальных коммуникациях //Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2017. №4. с.304.
3. Ассоциация казахстанского интернет-бизнеса //URL: http://akib.kz (дата обращения – 24.10.2018).
4. Ionsifi M., Lakhani K.R. The Truth About Blockchain //Harvard Business Review. Issue January-February. 2017. P.118-127.
5. Deloitte Digital, Tech Trends 2016: Innovation in the digital era //URL: https://www.2.deloitte (дата обращения – 18.10.2018).
6. Church Z. An MIT expert on why distributed ledgers and cryptocurrencies have the potential to affect every industry //MIT SLOAN SCHOOL OF MANAGEMENT //URL: http://mitsloan.mit.edu (дата обращения – 18.10.2018).
7. Цветкова Л.А. Перспективы развития технологии блокчейн в России: конкурентные преимущества и барьеры //Экономика науки. 2017. Т.3. №4. С.276-289.

В.В. БАБИЧ,
доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат экономических наук

ДИНАМИКА ВАЛЮТНОГО КУРСА И ПРИЧИНЫ ЕГО ИЗМЕНЕНИЯ

Современный мир глобален, все экономики взаимосвязаны через различные экономические категории, на которые оказывают воздействие экономические, политические, природные и другие события. Одной из категорий, оценивающих положение страны по отношению к внешнему миру, является валютный курс. Поэтому ежедневная оценка динамики валютного курса и путей его стабилизации очень актуальны для экономической модели любого государства. Используя валютный

курс, осуществляются транзакции по международным финансовым расчетам. Целью нашего исследования является определение основных эндогенных и экзогенных показателей, которые оказывают влияние на изменение валютного курса.

Валютным курсом называют стоимость денежной единицы одной страны, выраженной в денежной единице другой страны. Валютный курс необходим для определения пропорций обмена валюты при международной торговле товарами и услугами, движении капиталов, переоценке счетов в иностранной валюте и других. Стоимостной основой валюты является ее покупательная способность, выражающая средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Покупательная способность валюты определяется под воздействием спроса и предложения валюты. Реальная стоимость валют и курс валюты (баланс между спросом на валюту и её предложением) могут существенно отличаться. Отметим, что валютный курс может быть номинальным и реальным. В повседневной жизни мы обычно используем номинальный обменный курс. В международных расчетах учитывают реальный валютный курс. Реальный валютный курс определяется из номинального курса и соотношения уровней цен Казахстана и цен той страны, по отношению к которой идет пересчет тенге.

Валютный курс тесно связан с экономическими категориями – спросом и предложением иностранной валюты, равновесной ценой, стоимостью, паритетом покупательной способности, количеством денег в обращении, ставкой процента, состоянием платежного баланса страны и т.д. Курс по паритету покупательной способности является идеальным курсом обмена валют, рассчитанным как средневзвешенное соотношение цен для стандартной корзины промышленных, потребительских товаров и услуг двух стран. В идеальной модели формирования курса на основе только цен торговли двух стран друг с другом реальный валютный курс будет равен курсу по паритету покупательной способности. Эта взаимосвязь экономических категорий взаимообусловлена. В одном случае валютный курс зависит от этих факторов, в другом сам оказывает влияние на их изменение. Рассмотрим основные факторы, влияющие на валютный курс.

Изменение количества денег в обращении напрямую влияет на валютный курс. При стимулировании экономики центральный банк страны увеличивает предложение денежной массы, что проявляется в эффекте ослабления внутренней валюты по отношению к мировой (доллар, евро).

Взаимодействие темпов изменения денежной массы и валютного курса в период с первого января 2014 года по декабрь 2016 года показано на рисунке 1.

Рисунок 1. Динамика изменения денежной массы и курса тенге

Анализ динамики рассматриваемых категорий подтверждает прямую корреляцию между темпом изменения денежной массы и обесцениванием валюты. В период 2014-2015 годов в Казахстане дважды была девальвация. Первая – в феврале 2014 года, вторая – в августе 2015 года. В феврале 2014 года уровень денежной массы возрос на 14%, обесценивание тенге составило 12%. В июле 2015 года уровень денежной массы возрос на 20%, в августе 2015 года обесценивание тенге составило 27%.

Валютный курс напрямую связан с новостями по экономике. Новости экономического характера, проявляющиеся в отчетах, говорят об изменении кредитно-денежной политики. Если в экономике рост, то следом идет ужесточение кредитно-денежной политики, рост инвестиций и, соответственно, укрепление валюты. Основными инструментами кредитно-денежной политики являются:

– встроенные налоговые стабилизаторы;
– изменение уровня государственных расходов;
– изменение ставки рефинансирования;
– изменение предложения денег.

В обратной ситуации, при спаде, наблюдается снижение инвестиций, стимулирующая кредитно-денежная политика, чтобы вывести экономику из пике, и как следствие – обесценение валюты. Описанный механизм политики обычно применяется в развитых странах.

На валюту стран с малой экономикой влияют решения и заявления внешних стран. Особенно это проявляется с валютой так называемых сырьевых валют, курс которых зависит от реализации природных ресурсов как основной составляющей экспорта. Поэтому любой фактор, влияющий на изменение цены сырьевого ресурса, напрямую отражается на изменении курса сырьевой валюты, что подтверждают данные на рисунке 2.

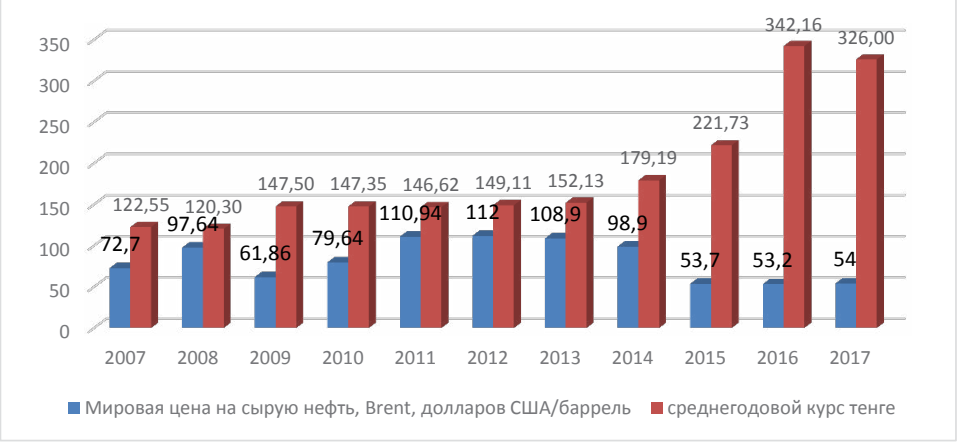


Рисунок 2. Взаимосвязь цен на нефть и курса тенге

Политические факторы, геополитические противостояния, вызывающие неопределенность, обычно приводят к обесцениванию сырьевой валюты.

Валютные спекуляции, которые носят кратковременный характер, могут значительно влиять на изменение курса. Например, крупный объём покупки валюты перед девальвацией 2015 года несколькими банками в Казахстане. Или если в силу сложившихся трендов идет ослабление какой-либо валюты, то заблаговременно банки и фирмы начинают продавать слабеющую валюту и происходит дальнейшее обесценивание этой валюты. Таким образом, они создают благоприятную среду для спекуляций.

Масштабы использования валюты в международных расчётах определяют спрос на эту валюту. Поэтому чем выше уровень использования, тем сильнее эта валюта, хотя уровень её покупательной способности может падать. Согласно экспертным оценкам, в международной торговле около 70% сделок совершается в долларах США, 20% – в евро, а 10% приходится на оставшиеся 16 свободно конвертируемые валюты CLS (международная система конверсионных валютных операций) [2].

На соотношение валютных курсов и соответственно платежный баланс оказывает влияние ускорение или задержка международных платежей. Так называемая тактика leads and lags – тактика манипулирования сроками проведения расчетов с целью получения финансовых или других выгод [3].

Степень доверия к стране проявляется через доверие к её валюте. Учитываются не только экономические показатели страны, но и возможные политические нюансы. Например, объявление о новых санкциях США против России и опасения по поводу распространения кризиса в Турции на другие сопредельные рынки привели к ослаблению российского рубля на 6% [4]. Это событие повлияло на ослабление тенге. В пресс-службе Национального банка отметили, что ослабление тенге происходит на фоне общего ослабления валют развивающихся стран. Основными причинами ослабления валют развивающихся стран являются геополитическая напряжённость, а также протекционистская и санкционная политики США в отношении ряда развивающихся стран (Россия, Китай, Турция) [5].

Одним из ключевых факторов, оказывающих воздействие на валютный курс, служит принятая валютная политика. В Казахстане используется свободно плавающий обменный курс тенге. Такая политика предполагает, что обменный курс формируется под воздействием фундаментальных факторов. Для динамики казахстанского тенге основными фундаментальными факторами выступают мировые цены на нефть, а также курсы валют стран-основных торговых партнеров, в первую очередь, России.

Формирование курса под влиянием спроса и предложения, то есть без вмешательства Национального Банка, может приводить к резким колебаниям курса, к сожалению, даже если имеет место спекулятивный момент. Обычно Национальный банк в случае необходимости готов проводить интервенции, направленные на сглаживание значительных и дестабилизирующих краткосрочных колебаний курса. Например, для поддержки курса только с 5 по 7 сентября 2018 года Национальный банк продал 520 млн. долларов США, это 80% объема всех торгов, что привело к резкому обесценению тенге в сентябре. Если 4 сентября доллар продавался по 365 тенге, то 12 сентября – уже по 370 тенге. Такая операция была связана со значительными предстоящими выплатами долга в долларах. По данным Национального банка, на 1 июля 2018 года внешний долг квазигоссектора превышал 23 млрд. долларов США. По графику погашения только в третьем квартале текущего года за его обслуживание нужно заплатить 2,4 млрд. долларов США [6].

Валютный курс зависит от доверия населения к национальной валюте. Чем выше доверие, тем стабильнее валюта и курс её колебаний незначителен. Напротив, при низком доверии населения к валюте курс валюты может значительно колебаться.

Валютный курс взаимосвязан с уровнем инфляции. Повышение уровня цен в стране приводит к снижению покупательной способности ее денежной единицы и, следовательно, к снижению валютного курса. Товар становится дороже, чем аналогичный в другой стране, например, выгоднее купить российский товар, чем казахстанский – ситуация 2015 года. В 2015 году в результате опережающей девальвации в России цены на товары, произведенные в Российской Федерации, были значительно ниже, чем цены отечественных производителей. Такая ситуация была обусловлена ослаблением российского рубля по отношению к тенге. В результате товары казахстанских производителей стали дороже, что отразилось на снижении инвестиций и падении темпов роста валового внутреннего продукта Казахстана.

Особенностью стран с так называемыми сырьевыми валютами является то обстоятельство, что в структуре внутреннего продукта имеется около 60% импортной составляющей, а это, в свою очередь, при первом ослаблении валюты дает мультипликативный эффект роста цен. Инфляционное обесценивание денег в стране вызывает снижение покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами.

Влияние процентных ставок на валютный курс отражается в двух моментах. Во-первых, изменение процентных ставок отражается на рынке движения капиталов. Повышение процентной ставки стимулирует приток капиталов, а снижение приводит к оттоку капиталов. Во-вторых, процентные ставки напрямую влияют на финансовый рынок. Если ставки за рубежом ниже, то привлекаются заемные средства по одной ставке, а выдаются заёмщикам внутри страны по ставке, значительно превышающей ставку привлечения.

Устанавливая ставку рефинансирования, центральные банки различных стран оказывают существенное влияние на курс национальной валюты. Чем ниже ставка рефинансирования, тем доступнее кредиты, тем выше уровень инвестиций и соответственно стабильнее курс валюты. Необходимо отметить, что изменение процентных ставок может иметь разную природу и разный эффект на курс валюты. Когда рост процентных ставок связан с ужесточением денежно-кредитной политики страны (сокращение предложения денег, рост налогов, снижение государственных расходов), то валютный курс укрепляется, но если ставка растет из-за высокой инфляции, то курс будет обесцениваться.

Национальный банк Казахстана управляет базовой ставкой в целях удержания инфляции и поддержания курса тенге в заданном коридоре. В начале января 2018 года Национальный Банк Казахстана снизил базовую

ставку до 9,75%. Коридор колебаний процентной ставки, утвержденный Национальным банком, составил +/-1%. Снижение базовой ставки было направлено на повышение совокупного спроса в 2018 году и как следствие – обеспечение таргетируемых показателей экономического роста. Планировалось дальнейшее снижение базовой ставки. В сентябре 2018 года базовая ставка составила 9%. С начала года она была снижена на 1,25%. Активное снижение базовой ставки было направлено на основной инструмент, влияющий на деловой экономический цикл, – инвестиции. Удешевление ресурсов должно было привести к снижению депозитной базы, росту кредитов и росту инвестиций в экономику. Однако население Казахстана предпочитает пассивные инвестиционные стратегии, обеспечивающие гарантированный доход. Снижение базовой ставки не должно было оказать влияние на обесценивание тенге через рост цен на нефть, но ряд политических и внешних экономических событий повлиял на обесценивание тенге. Необходимо отметить, что в этот период Федеральная резервная система США поднимала процентные ставки, что отражалось на интересах инвесторов вкладываться в долларовые активы, доходность по которым была повышена до 3%. Обесценивание тенге и риски инфляционных ожиданий привели к изменению процентной ставки в октябре 2018 года. Национальный банк Казахстана повысил процентную ставку на 0,25 процентных пункта, и она составила 9,25%. Рост процентной ставки оказал влияние на укрепление национальной валюты. Тренды изменения процентной ставки и курса валют приведены в таблице, данной ниже.

	Базовая процентная ставка (%)	*Курс валют доллар США (тенге)*	*Δ процентной ставки п.п.*	*Δ курса валют (%)*
	10,25	326		
Январь 2018	9,75	327,01	-0,5	0,3%
Февраль 2018	9,75	321,93	0	-1,6%
Март 2018	9,5	320,73	-0,25	-0,4%
Апрель 2018	9,25	324,89	-0,25	1,3%
Май 2018	9,25	328,26	0	1,0%
Июнь 2018	9	336,11	-0,25	2,4%
Июль 2018	9	344,19	0	2,4%
Август 2018	9	356,54	0	3,6%
Сентябрь 2018	9	367,33	0	3,0%
Октябрь 2018	9,25	367,59	0,25	0,1%
За период			-1	12,8%

Ключевым показателем, отражающим влияние уровня валютного курса на экономику страны, является сальдо текущего счета платежного баланса страны. Платежный баланс страны представляет собой движение денежных средств из страны в виде платежей по обязательствам и средств, полученных страной. При активном сальдо платежного баланса, когда поступления иностранной валюты выше её оттоков, иностранные должники увеличивают объём закупки национальной валюты, в стране появляется избыток иностранной валюты, и тем самым укрепляется курс национальной валюты. При пассивном сальдо, когда выплаты в валюте превышают притоки валюты, происходит повышение спроса на иностранную валюту, тем самым курс национальной валюты снижается.

Экономическая политика государства в области регулирования составных частей платежного баланса: текущего счета и счета движения капиталов также влияет на валютный курс. На состояние торгового баланса могут оказывать воздействие:

– изменение пошлин;
– ограничение импорта;
– торговые квоты;
– экспортные субсидии и т.д.

При увеличении положительного сальдо торгового баланса возрастает спрос на валюту данной страны, что способствует повышению ее курса, а при появлении отрицательного сальдо происходит обратный процесс. Движение краткосрочного и долгосрочного капиталов зависит от уровня национальных процентных ставок, ограничения или поощрения ввоза и вывоза капиталов.

Фактором, оказывающим значительное влияние на изменение курса тенге через платежный баланс, является курс рубля к доллару. Динамика изменения курса рубля к доллару, а затем тенге к доллару подтверждает, что это влияние оказывает более сильное воздействие на изменение курса тенге, чем изменение цен на сырьевые товары. Аналогично национальная валюта реагирует на изменения условий торговли. Поскольку изменение курса происходит с временным лагом, Национальный банк в первое время поддерживает курс тенге интервенциями.

Подводя итоги исследования, можем сделать вывод о многофакторной модели зависимости валютного курса, включающей параметры и политики национальной экономики и мировых событий, не всегда имеющих экономический характер. Поэтому прогнозируя валютный курс, необходимо учитывать не только состояние экономики страны, но и её геополитическое расположение, торговые партнерства с другими странами, а также крупные политические события, которые могут оказать воздействие как факторы внешней среды.

1. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения //URL: http: //www.bibliotekar.ru (дата обращения – 20.08.2018).
2. Катасонов В. О долларе США и российском рубле в международным расчетах //URL: https: //topwar.ru (дата обращения – 19.08.2018).
3. Issa // URL: http://issa.ru (дата обращения – 20.08.2018).
4. RG // URL: https://rg.ru (дата обращения – 20.08.2018).
5. Капитал //URL: https://kapital.kz (дата обращения – 20.08.2018).
6. NUR KZ. Кто обвалил курс тенге в сентябре //URL: https://www.nur.kz (дата обращения – 18.10.2018).

Ж.Х. ДАВИЛЬБЕКОВА,
профессор кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, доктор экономических наук

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

В последнее время в условиях новой модели индустриального роста наблюдается тенденция перехода к «технологической революции» и связанное с этим изменение определения направлений стратегического развития стран. В мире происходят важные структурные изменения, обусловленные сменой индустриальной стадии развития на инновационную, в рамках которой структурную диспропорцию индустрии Казахстана можно преодолеть только на основе внедрения «технологической революции».

Целью данной статьи является разработка рекомендаций по формированию новых технологических решений в различных отраслях экономики. Для достижения указанной цели автором статьи поставлены следующие задачи:

– изучить механизм принятия стратегических технологических решений;

– рассмотреть состояние инновационной активности предприятий и структуру затрат внедрения инноваций в различных секторах экономики Республики Казахстан;

– определить возможные стратегические направления для реализации технологической революции в Казахстане.

Интерес к индустриально-инновационной стратегии развития возник в связи с такими факторами, как возрастающая конкуренция на мировом рынке, продолжающийся процесс монополизации мирового рынка развитыми странами, развитие инновационных технологий, а также повышение уровня менеджмента в их компаниях.

Как известно, переход с индустриальной стадии развития на инновационную может способствовать повышению производительности за счет внедрения достижений научно-технического прогресса и инноваций. Об этом говорится и в Послании Президента Республики Казахстан [1]. Многие страны, включая Казахстан, увязывают эти процессы с государственными программами. В Казахстане реализуется множество государственных программ, включая Концепцию индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы [2; 3].

Одной из основных задач данной концепции являлось создание базы для развития наукоемких секторов через формирование инновационных кластеров и инфраструктуры.

Все государственные программы до 2015 года основным приоритетом политики рассматривали форсированную индустриализацию через реализацию инновационных проектов в традиционных экспортоориентированных секторах экономики. Вместе с этим отдавалось предпочтение усилению обрабатывающих отраслей экономики, ориентированных как на внутренний, так и на внешние рынки. В этих программах акцентировалось, что инновационное развитие экономики страны должно осуществляться системно на макро- и микроуровнях. Системные меры экономической политики должны основываться на позитивном инвестиционном климате, на мерах по повышению производительности и конкурентоспособности страны. Для технологической модернизации особенно важным являются механизмы, способствующие развитию национальной инновационной системы и повышению качества человеческого потенциала. Здесь значительную роль должны играть интеграция ресурсов как государства, так и бизнеса с использованием информационных систем реагирования.

При реализации Программы учитывалось, что мировое сообщество вступило в третью индустриальную революцию, основными трендами которой являлись: автоматизация, цифровизация и робототехника; логистика нового поколения; «зеленые» технологии. Одним из требований третьей индустриальной революции названы развитие технологий энергосбережения и энергоэффективности, возобновляемых источников энергии и т.д.

Мы не успели их разработать и внедрить, как развитые страны мира уже переходят на «новую четвертую технологическую революцию», основными трендами которой являются гибкое высокоэффективное производство, передовые технологии и цифровая трансформация всех сфер экономики. «Прорывными» технологиями являются: оптимизация материальных запасов и сетей, облачные вычисления и хранения данных, сенсоры и автоматическая идентификация и т.д.

В развитых странах цифровизация, компьютерное проектирование, роботизация и автоматизация приносят огромную добавленную стоимость при сокращении роли традиционных факторов производства. Как известно, некоторые технологии, являющиеся основой будущей технологической революции, разрабатываются десятилетиями. Но при этом необходимо учитывать, что передовые технологии будут распространяться быстро и будут системно влиять на изменение структуры мирового рынка. Поэтому развивающимся странам необходимо постоянно находиться в тренде технологических революций, чтобы не оказаться на обочине научно-технического прогресса.

В данной ситуации Казахстану необходимо включиться в новую технологическую революцию, меняя структуру своей экономики и политики в пользу последней. Для этого необходимо усилить наукоемкое содержание технологий, основанное на инновационном и интеллектуальном, человеческом потенциале страны. В настоящее время промышленность Казахстана отстает от развитых стран не только по уровню производительности труда, но и по многим другим параметрам, таким как высокая материалоемкость, энергоемкость, электроемкость выпускаемой продукции. Это показывает, что инновационный и научно-технико-технологический потенциал страны находится на низком уровне развития. Так, инновационная активность предприятий Казахстана в 2009 году составила не более 4,30% (для сравнения: США – 50%, Венгрия – 47%, Эстония – 36%, Турция – 33%) (рис.1) [4].

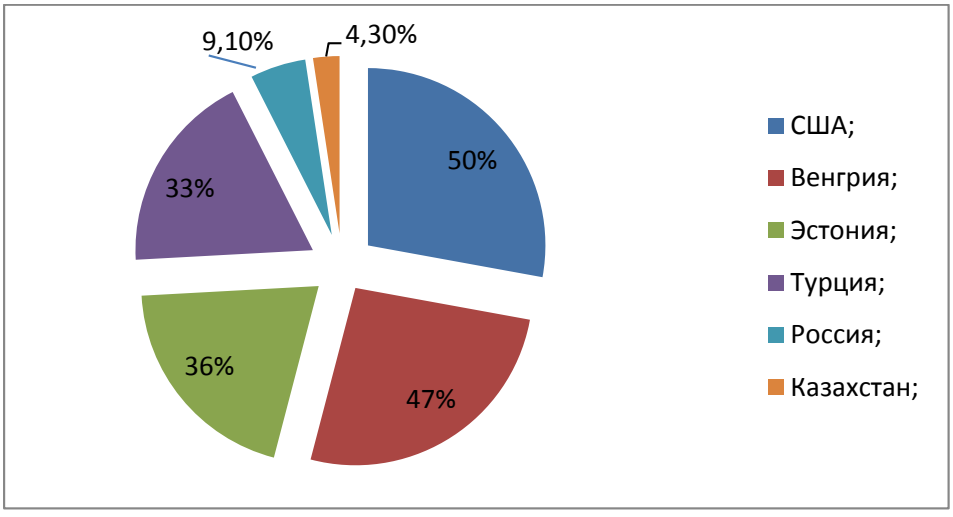


Рисунок 1. Инновационная активность предприятий

Доля инновационной продукции к валовому внутреннему продукту (ВВП) в 2017 году составила 1,59% в Казахстане. Усилиями правительства уровень внутренней активности в области инноваций вырос в 2017 году до 9,6% (рис.2).

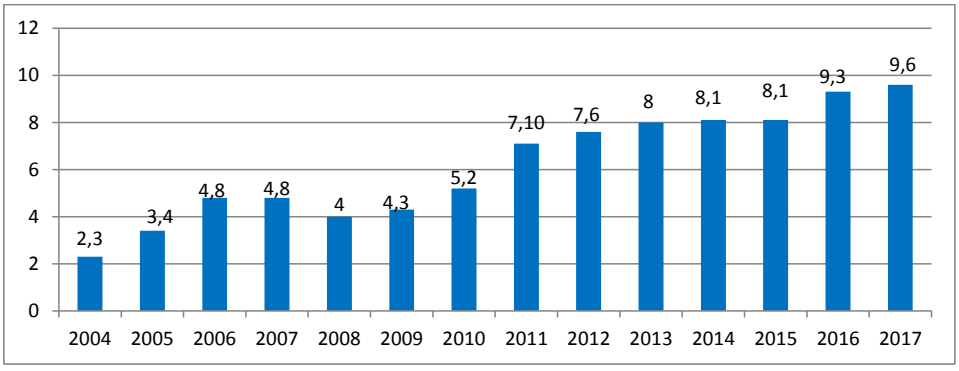


Рисунок 2. Уровень внутренней активности в области инноваций.

При росте уровня внутренней активности в области инноваций этот показатель по сравнению с данным показателем развитых стран значительно отстает. Тем более, что в структуре затрат на технологические инновации, в основном, преобладает доля приобретения машин и оборудования (более 65%), а доля научных разработок и исследований не превышает 15-16% [5].

Проблемы в этом направлении остаются, а именно: высокая степень зависимости от бюджетного финансирования, отсутствие инвестиций (особенно иностранных) и высокие процентные ставки кредитования реального сектора экономики.

В 2017 году основным источником финансирования внутренних затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) являлось государство, объем расходов которого составил более 35 млрд. тенге. За этот же период собственные средства предприятий для этой цели выросли до 28 млрд. тенге [5].

С целью развития инновационных кластеров на основе Индустриально-инновационной стратегии до 2015 года в Казахстане было выделено несколько отраслей, таких как космическая, ядерная, компьютерные и информационные технологии, спецметаллургия, фармацевтика, нано и биотехнологии. Работа в этом направлении идет. Так, на основе данной стратегии разработано множество Инновационных программ как на макроуровне, так и на микроуровне, то есть на уровне отраслей, корпораций, предприятий. Однако вопрос разработки и внедрения инноваци-

онных технологий до сих пор остается актуальным. Здесь мы наблюдаем множество проблем, которые препятствуют внедрению инновационных технологий, основной из них является высокая стоимость инновационных разработок. Также необходимо отметить, что обеспечение и развитие эффективной инновационной системы в республике остаются проблемными для Казахстана. На решение этих проблем направлены все Послания Президента Казахстана Н.А. Назарбаева. В этой связи Послание Президента народу Казахстана в октябре 2018 года явилось своевременным и актуальным, особенно по тем вопросам, которые касаются повышения доли отчислений от ВВП на науку, образование и здравоохранение, которое прогнозируется довести до 10% [1].

В век глобализации и интеграции каждая страна имеет свои особенности, связанные со структурой экономики и своими движущими факторами роста. Проблемы, тормозящие экономический рост, в каждой стране имеют свою специфику. Решение этих проблем, конечно, будет способствовать повышению темпов экономического роста. Но ориентир на решение только этих проблем может отвлечь от других факторов роста, потенциал которых еще не исчерпан. При этом темп роста может снизиться, что может изменить качество роста, и не обязательно в положительную сторону. Как известно, переход с индустриальной стадии развития на инновационную способствует повышению производительности, росту благосостояния народа за счет внедрения достижений научно-технического прогресса и инноваций.

Во многих странах на темп экономического роста влияет сложившаяся организационная структура экономики, а именно такие ее отрасли, как: обработка, добыча и услуги (торговля, предметы потребления, образование, здравоохранение, транспорт, страхование, финансовая деятельность и другие). В развитых странах темп роста услуг опережает темп роста обрабатывающих отраслей промышленности. Растущий темп роста сферы услуг на фоне роста технологичности обрабатывающей промышленности в развитых странах называют деиндустриализацией. Деиндустриализация западных стран сопровождается ростом доли сферы услуг и увеличением интеллектуального капитала. Как известно, в продвинутых странах из-за интеллектуализации, снижения числа занятых и быстрой «технологической гонке» (быстрое внедрение инноваций, роботизации и автоматизации) в обрабатывающих секторах экономики происходит новая технологическая революция. В мире значение «технологической» индустриализации сильно возрастает [6, с.10].

В последнее время делается акцент на происходящих технологических изменениях развитых стран. При этом основное внимание уделяется цифровизации, роботизации, автоматизации, что естественным обра-

зом влияет на повышение производительности и качества производимых благ. Здесь остается открытым вопрос об изменении экономических отношений, на которые оказывают воздействие технологические изменения. Современная экономическая теория признает связь между изменениями в производительных силах – технологиях, формах организации и экономических отношений.

С учетом сказанного хотелось бы выдвинуть обоснование положения, согласно которому инновационная экономика, связанная с использованием новых технологий и высококвалифицированного труда, порождает новые отношения, которые затрагивают изменения всего социально-экономического устройства.

В настоящее время стратегию технологического прорыва в Казахстане возможно осуществить в двух направлениях. Во-первых, это формирование новых отраслей и рынков, основанных на наукоемких, инновационных технологиях; во-вторых, технологическая и коренная организационная модернизация базовых отраслей экономики. К базовым отраслям можно отнести топливно-энергетический комплекс (ТЭК), агропромышленный комплекс (АПК), металлургию, горнодобывающую промышленность и некоторые другие отрасли Казахстана. Как известно, повышение технического уровня производства, то есть масштабное обновление основного капитала базовых отраслей является необходимым условием роста производительности. Вместе с тем, во-первых, цифровизация, роботизация и автоматизация технологических процессов являются основой повышения производительности любых производств. Во-вторых, особенно значительным в плане формирования и развития новых технологичных отраслей и рынков является инвестиционно-технологическое партнерство государства и частного сектора, включая иностранное участие. Для интеграции усилий государства, частного сектора и иностранного участия в развитии и формировании новых высокотехнологичных производств можно организовать проектные технологические объединения, консорциумы под эгидой государства. Это даст возможность сконцентрировать финансовые, интеллектуальные, научные ресурсы в одном месте для развития цифровой экономики и повышения технологической составляющей современной индустриальной политики Казахстана.

Развитие базы цифровой экономики должно стать определяющим в перспективе внедрения инновационных технологий. Цифровая экономика должна стать мультипликатором интеллектуализации производства и стимулятором роста производительности и благосостояния общества. Цифровизация, которая уже внедрена в сфере услуг и финансов страны, должна шагнуть в сферу реальной экономики для производства но-

вых поколений продуктов, новых технологий, новой культуры производственных отношений, новой системы управления. К цифровизации должны перейти не только такие отрасли экономики, как информационная инфраструктура, но и все основные отрасли промышленности, включая топливно-энергетический комплекс, металлургию, горнодобывающую, химическую, пищевую, агропромышленный комплекс и другие составляющие реального сектора экономики. Цифровизация в реальном секторе должна явиться конгломератом информационных и операционных технологий.

Казахстан в соответствии с вызовами времени должен включиться в технологическую революцию и создать необходимый фундамент для формирования цифрового, инновационного, институционального общества будущего. Здесь необходимо ориентироваться на инновационные во всех отношениях компании, к которым в нефтедобыче относится Компания «Тенгизшевройл». Эта компания постоянно работает на внедрение не только технологических новшеств, но и новшеств в управлении, менеджменте и организации производства. Такие компании заслуживают внимания в плане передачи опыта и знаний как технико-технологического, так и организационного характера отечественным нефтедобывающим компаниям для разработки передовых технологий. Это можно отнести и к другим отраслям, включая добывающие предприятия горно-металлургического комплекса с привлечением для разработки инновационных технологий на их производстве лучших мировых исследовательских институтов на основе предпринимательского партнерства. Для этого необходимо создание и реализация правовых, финансовых и организационных основ на уровне государства с целью создания им условий взаимовыгодного сотрудничества.

Постоянное сотрудничество с мировыми лидерами в научно- технологической деятельности, кроме изучения их опыта, будет способствовать трансферту новых технологий. Для трансферта технологий необходимо реализовать несколько мероприятий:

1. Для обеспечения доступа к технологиям развитых стран необходимо проанализировать рынки потребностей промышленности с последующим взаимовыгодным сотрудничеством по трансферту технологий.

2. Создание сети трансферта технологий с созданием центров трансферта технологий совместно с США и другими развитыми странами.

3. Создание программ по отбору лучших отечественных технологических проектов для последующего продвижения на зарубежный рынок.

Развитая научная база и наличие инновационных разработок показывает готовность любой страны к технологической революции с целью перехода на более высокий уровень развития экономики. В этом

аспекте необходимо обратить особое внимание на инженерно-технические кадры, на состояние уровня образования, на конкурентоспособность отечественных университетов, ориентированных на обучение талантливых студентов, развивая их творческие и изобретательские способности. Обучение должно вестись высококвалифицированным профессорско-преподавательским персоналом, генерирующим новые идеи по роботизации, автоматизации, информатизации в стенах отечественных университетов. Финансовая и материальная поддержка (новые лаборатории, оснащенные современным оборудованием и техникой) таких университетов должна вестись на государственном уровне.

Таким образом, в ходе исследования выявлено, что внедрение инновационных технологий имеет свои сложности в Казахстане. Здесь одним из тормозящих факторов является дефицит финансовых и научных ресурсов. Нами выделены два направления технологической революции, выполнение которых необходимо осуществлять одновременно. К ним относятся, во-первых, формирование новых отраслей и рынков, основанных на наукоемких, инновационных технологиях; во-вторых, технологическая и коренная организационная модернизация базовых отраслей экономики. Для реализации этой цели необходимо разработать определенные механизмы государственной научно-технологической, социальной и образовательной политики страны.

1. Послание Президента народу Казахстана. Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни. Официальный сайт Президента Республики Казахстан //URL: www.akorda.kz (дата обращения – 25.10.2018).
2. Государственная Программа форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 гг., утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 19.03.2010 г. Официальный сайт Премьер-министра Республики Казахстан //URL: www.primeminister.kz (дата обращения – 14.09.2018).
3. Межотраслевой план научно-технологического развития страны до 2020 года, утвержденный постановлением Правительства Республики Казахстан от 30.11.2010 года, № 1291. Официальный сайт Премьер-министра Республики Казахстан //URL: www.primeminister.kz (дата обращения – 14.09.2018).
4. Кубаев Д.Б. Инновационное развитие – путь к будущему //Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. II междунар. студ. науч.-практ. конф. № 3 //URL: http://sibac.info (дата обращения – 01.11.2018).
5. Об инновационной деятельности предприятий в Республике Казахстан за 2017 год Бюллетень Агентства Республики Казахстан по статистике //URL: www.stat.gov.kz (дата обращения – 15.10.2018).
6. Идрисов Г.И., Княгинин В.Н. и др. Новая технологическая революция: вызовы и возможности //Вопросы экономики. 2018. №4. С.5-25.

Е.Ж. ДАЙРБЕКОВ,
доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат экономических наук

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ КАЗАХСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Реализация цели по достижению национальной экономикой высоких темпов её роста и социального развития, а также устойчивость финансовой системы сегодня является одной из принципиально значимых проблем, которая требует комплексного подхода. Возможно это путем объединения действий общественности, предпринимателей, ученых, а также государства.

Оптимизация финансовой системы способствует созданию информационно-правового поля для деятельности субъектов экономики, содействует внедрению эффективного финансового механизма, соответствующего современным мировым стандартам.

Целью данной статьи является отражение отдельных проблем финансово-кредитного сектора Казахстана и разработка рекомендаций по их преодолению в рамках обеспечения условий устойчивого экономического роста.

В 2014 году в целях дальнейшего развития финансовой системы Правительством Казахстана была подготовлена Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года, проводятся мероприятия по реанимации проблемных активов коммерческих банков. Через рост эффективности действующих механизмов управления их проблемными активами был осуществлен комплекс поправок в законодательстве в части налогов, санации должников, улучшения сферы деятельности организаций по менеджменту проблемных активов.

Для раннего реагирования и принятия быстрых мер по «очистке» безнадежной задолженности с 1 января 2014 года было ужесточено базовое значение части неработающих займов в ссудном портфеле банков не более чем 15%. Были установлены пороговые значения на увеличение потребительских займов коммерческих банков без обеспечения, а также были ужесточены условия по созданию капитала при осуществлении кредитования населения для принятия мер по снижению высоких темпов роста необеспеченных потребительских кредитов. Также было установлено ограничение для совокупной долговой нагрузки физического лица, получившего кредит не более 50%, при превышении которого коммерческий банк не предоставляет кредит.

Однако проблемы финансового рынка на протяжении последних лет, вызванные как эндогенными причинами, так и сдерживающими факторами со стороны промышленного сектора, и наличие ряда других серьезных затруднений, многие из которых носят перманентный характер, являются причиной неустойчивого развития финансовой системы Казахстана [1, с.85-86]. Способность банковского сектора быстро воспринимать изменения на финансовом рынке, условия на его отдельных сегментах существенно подорваны высоким объемом неработающих займов.

В последние годы многие банки агрессивно увеличивали свои кредитные портфели при отсутствии эффективной политики управления кредитным риском. Это нашло свое отражение в увеличении неработающих займов.

По словам Директора Департамента финансовой стабильности Национального Банка Казахстана Сабита Хакимжанова фактический объем неработающих займов не снижался на протяжении длительного периода времени, несмотря на показатели отчетности. При этом макроэкономическая ситуация – не единственная причина роста их объемов [2]. Он отметил, что в 2017 году часть ранее непризнанных неработающих займов и убытков по ним была признана отдельными банками и покрыта за счет докапитализации. «Займы с признаками низкой возвратности и низким уровнем покрытия провизиями по-прежнему остаются на балансах банков, продолжая оказывать давление на капитал и возможность кредитовать экономику» [2].

Было отмечено также, что расхождения между прямыми индикаторами качества активов в регуляторной и финансовой отчетности и косвенными метриками, которые не используются в пруденциальных требованиях, накапливались и становились все более значительными до 2017 года. На момент отказа от классификации займов в середине 2013 года различие по неработающим займам составило 12%, по провизиям – 3%. Наиболее значительное расхождение началось с 2015 года после введения 10%-го ограничения на неработающие займы. Однако одним из основных инструментов манипулирования данными стала реструктуризация. «Несвоевременное признание неработающих займов и убытков по ним, слабая практика переоценки стоимости залогового обеспечения, агрессивная политика признания процентного дохода в результате привели к завышению показателей качества ссудного портфеля, рентабельности и достаточности капитала» [2, с.32].

Проблема с неработающими займами напрямую связана с тем, насколько тщательно происходит оценка кредитоспособности заёмщика со времени его обращения в банк до времени погашения займа, то

есть необходим постоянный мониторинг его финансового состояния и своевременное принятие действенных мер в случае ухудшения ситуации. На деле же диагностика кредитоспособности затруднена слабостью требований по раскрытию финансового состояния заемщиков.

Вследствие зависимости казахстанских банков от долгосрочных долговых рынков уровень неработающих займов в Казахстане в 2017 году оказался самым высоким в мире (31,7%). Низкая рентабельность, а также высокая долговая нагрузка казахстанских банков потребовали финансовой поддержки со стороны государства.

Поскольку субъектом кредитных отношений наряду с банком выступает также и заёмщик, то на практике к проблеме регулирования кредитных рисков следует подходить, используя двухсторонний подход. Для повышения кредитной привлекательности заемщика в глазах банка ему необходимо совершать действия, призванные повысить доверие со стороны банка до фактической выдачи кредита. Банку не следует идти на отказ от сотрудничества с потенциальным клиентом, если финансовое состояние последнего является недостаточно удовлетворительным. Следует также обеспечить собственное частичное финансовое участие заемщика в проекте путём накопления им суммы на счетах банка. В целом заёмщик вместе с банком решает задачи по улучшению своего финансового состояния, определяет направления по его улучшению, необходимые для того, чтобы банк признал его привлекательным и кредитоспособным.

Необходимо ввести комплексный показатель, рассчитываемый на основе совокупности оценочных критериев, отражающих улучшение финансового состояния заёмщика и результативность его работы. Данный показатель раскрывал бы информацию в какой степени заёмщик заинтересован во взаимоотношениях с банком и в какой мере он повысил свой кредитный рейтинг.

Финансовая система Казахстана, по мнению многих ученых, уже преодолела самый тяжелый после достижения финансовой стабилизации период структурных реформ экономики, и Казахстан добился серьезных достижений путем внедрения своей стратегии, а также тактики реформ в экономике [1, с.45-48].

В Казахстане за двадцать лет со времени начала глобальных реформ в экономике достигнута финансовая стабилизация, полностью изменилась система экономических и социальных отношений, имеет место увеличение объемов производства, в значительной мере произошла приватизация всей госсобственности.

В экономике достигнута полная либерализация цен и отмена большинства ограничений в сфере внешнеэкономических связей. Хотя фи-

нансовая система Республики Казахстан в целом развивается успешно и находится на качественно новом уровне, свидетельством чего является повышение кредитного рейтинга Казахстана до мирового уровня, руководство постоянно разрабатывает программы, предполагающие изменение макроэкономической ситуации в ближайшем и отдаленном будущем, которые требуют адекватных изменений в финансовом и банковском законодательстве.

Малый и средний бизнес, а также другие важные отрасли экономики, в большинстве случаев могут рассчитывать только на финансовую поддержку со стороны государства вследствие ограниченной возможности банковского сектора в этом вопросе, связанной с его неспособностью привлекать достаточный для этого объем ресурсов с целью финансирования крупных проектов. Осложняет проблему банковское кредитование, которое обеспечивает не инвестиции производственного сектора, а потребительский спрос, отражая таким образом диспропорции в структуре экономического роста.

Отсутствие же внутренних предпосылок развития других сегментов, например, сектора страхования, где рост обеспечивается во многом за счет обязательных видов страхования, либо благодаря сопутствующему страхованию, пенсионным аннуитетам, только усугубляют ситуацию.

Для рынка частных инвестиций характерно слабое развитие небанковских институциональных инвесторов, при этом в управлении средствами пенсионных накоплений главным становится вопрос сохранности средств путем снижения рисков инвестирования.

Для Казахстана характерны недостаточное развитие и низкая привлекательность продуктов рынка ценных бумаг в сравнении с банковскими депозитами и рынком жилья для мелких инвесторов. Приоритеты в сторону фондирования банковской системы мелкими вкладчиками и отсутствия условий для перераспределения ликвидности и неразвитости системы рефинансирования, вследствие отсутствия альтернатив рынку банковских услуг со стороны рынка ценных бумаг, приводит к росту рисков смены приоритетов со стороны физических лиц. Появление и развитие организаций небанковского типа, предоставляющих финансовые услуги, а также изменение предпочтений потребителей в отношении тех или иных финансовых услуг и продуктов могут стать причиной снижения конкурентоспособности банковских учреждений Казахстана.

Вследствие затрудненного доступа на внешние финансовые рынки происходит снижение доли долгосрочных заимствований в структуре привлеченных ресурсов банков, что во многом является следствием снижения обязательств перед иностранными кредиторами. Даже сроч-

ные депозиты, являющиеся основной составляющей ресурсов коммерческих банков, не могут считаться стабильным источником создания их ресурсной базы, поскольку законодательство допускает досрочное их востребование по желанию клиентов даже без потери процентного вознаграждения. Все это сокращает пределы полноценного кредитования банками населения и экономики на долгосрочной основе и делает этот процесс затруднительным и дорогостоящим.

Следует отметить, что страховой рынок в последнее время развивался благодаря ужесточению требований к размеру собственного капитала страховых компаний, что содействовало повышению платежеспособности и устойчивости этого сегмента финансового рынка. Однако это не привело к существенным изменениям в плане объемов предоставляемых ими услуг и повышению роли данного сегмента рынка в развитии экономики страны. В значительной мере это объясняется слабой подготовленностью потенциальных клиентов страхового сектора, то есть их низкой страховой культурой, а также страховых компаний содействовать своему развитию и росту своего потенциала.

Президент Нурсултан Назарбаев в Послании народу Казахстана особо отметил важность дальнейшего улучшения инвестиционного климата и развития фондового рынка, который играет важную роль в экономике Казахстана, осуществляя перераспределение капитала от инвесторов к эмитентам, ведущим свою деятельность в различных секторах экономики страны.

В Казахстане сегодня созданы и успешно функционируют необходимые институты, обеспечивающие работу фондового рынка, такие как фондовая биржа, единый регистратор, клиринговая организация и центральный депозитарий, то есть можно считать, что инфраструктура фондового рынка в целом соответствует международным требованиям. Сейчас, с исчезновением на фондовом рынке большого числа институциональных инвесторов в лице частных накопительных пенсионных фондов, большее внимание стало уделяться розничным инвесторам, облегчен их доступ на фондовый рынок путем внедрения различных налоговых льгот, которые освобождают доходы инвесторов, полученные при совершении сделок с ценными бумагами на фондовой бирже, а также дивиденды и иные вознаграждения по ценным бумагам. Не последнюю роль в этом вопросе сыграли также упрощение доступа на рынок инвесторов и эмитентов путем сокращения процедур и снижения издержек при выпуске и размещении ценных бумаг, дальнейшее развитие коллективных форм инвестирования через паевые и акционерные инвестиционные фонды, новые технологические подходы, средства динамической идентификации и другое.

Всё это позволило увеличить капитализацию рынка долевых и долговых ценных бумаг на KA5E в 2018 году по сравнению с 2017 годом более чем на 20%, увеличить объем торгов в 2,7 раза и улучшить другие показатели биржевого рынка.

Ощутимые изменения в развитии фондового рынка тем не менее не решили пока ряд таких серьёзных проблем казахстанского рынка ценных бумаг, как недостаточная финансовая грамотность инвесторов, низкая его ликвидность, отсутствие налоговых стимулов и иных действенных механизмов для эмитентов.

Для казахстанского фондового рынка сейчас характерен дефицит финансовых продуктов и инструментов с высоким рейтингом и с высокой ликвидностью, а это приводит к недоверию со стороны инвесторов и отсутствию желания в формировании ресурсов через фондовый рынок.

Кроме того, после ликвидации частных накопительных пенсионных фондов и управляющих пенсионными активами, которые поддерживали спрос на корпоративные ценные бумаги казахстанских эмитентов, в данное время остро стоит вопрос по привлечению на фондовый рынок новых институциональных инвесторов с целью преодоления на нём спада активности. Негативное влияние в этом вопросе также оказало приостановление размещения акций среди населения в рамках программы «Народное IPO» на казахстанской фондовой бирже.

Разработка и принятие в конце 2017 года Национальным банком и Правительством Республики Казахстан Плана совместных действий, который предусматривает мероприятия в части либерализации подходов в функционировании фондового рынка и его законодательной базы, формирования рыночного конкурентного ценообразования и уменьшения участия государства в экономике, создания института управляющих пенсионными активами, также является важным фактором развития казахстанского фондового рынка на ближайшие годы.

Как известно, рынки капитала развитых стран получили своё развитие в основном за счет проведения публичного размещения акций крупных компаний с государственной формой собственности, что обеспечивало спрос на корпоративные ценные бумаги со стороны инвесторов. В этой связи, использование положительного опыта программы «Народное IPO» позволило бы обеспечить создание новых объектов инвестирования для населения помимо привлечения значительных ресурсов для финансирования важнейших отраслей экономики, давая серьёзный толчок развитию отечественного фондового рынка, с возможностью привлечения на него внешних инвесторов.

Существующая практика формирования собственного капитала акционерного общества в процессе первичной эмиссии акций под-

тверждают, что казахстанский фондовый рынок имеет необходимый и достаточный потенциал для того, чтобы формировать акционерный капитал путем размещения своих акций и других ценных бумаг, хотя в существующих условиях предприятия в большей мере склонны прибегать к банковским кредитам в качестве инструментов финансирования.

Следует отметить, что в настоящее время, в том числе по причине ужесточения требований к капиталу, происходит активное укрупнение мелких и средних предприятий путем их реорганизации в форме присоединения одних компаний к другим. Ожидаемый риск создает рост экономического потенциала государства, который базируется во многом на внешней составляющей внутреннего спроса и инвестиций, а также потреблении [4, с.79]. Ни одна из подсистем финансовой системы не может существовать автономно, где в качестве функциональных подсистем выступают налоговая, бюджетная и система финансовых планов, сметного финансирования, финансовых показателей и др. Переориентация экономики требует крупных финансовых вложений, поэтому изыскание ресурсов для структурных преобразований, определение доли государственных средств в виде бюджетного финансирования и доли собственных средств предприятий становятся важными проблемами. И государственный бюджет, выступая центральным звеном финансовой системы, основным источником денежных средств и в качестве метода экономического управления, комплексно воздействует на производство как экономический фактор его роста [5, с.132]. Однако частые изменения законодательства в области налогов, ухудшающие положение экономических субъектов, отрицательно влияют на ход производства, поэтому процесс изыскания доходов государственного бюджета имеет сейчас множество проблем и отражается на нём в целом [6].

Обобщая все вышесказанное, укажем на некоторые наиболее проблемные составляющие финансово-кредитной сферы Казахстана.

1. В Казахстане с момента обретения независимости полностью изменилась система социально-экономических условий, и с момента начала экономических реформ обеспечена финансовая стабилизация, к завершению близится приватизация всей собственности государства, имеет место производственный рост, полная отмена многих ограничений в сфере внешнеэкономической деятельности, а также практически всеобщая либерализация цен. Однако лишь объединение усилий государственного аппарата, всей общественности, интеллектуального потенциала ученых и целенаправленная энергия предпринимателей обеспечит стабильность положительным сдвигам на пути восстановления состояния устойчивого роста экономики.

2. Направления использования бюджетных средств являются серьезным вопросом при построении государственного бюджета. Общественные финансы играют важную роль в росте дополнительного спроса через государственное потребление, которое развивает внутренний рынок. Поэтому требуется развитие финансовой системы и содействие выходу национальной экономики на устойчивый рост.

3. Государственный бюджет как инструмент управления рынком оказывает интегрированное действие на экономику, в качестве рычага, как финансовый стимул. Интеграционные процессы требуют разработки согласованных подходов в процессе регулирования финансовых рынков, внедряются лучшие международные практики и стандарты. Интеграция создает стимулы для демократизации финансового рынка и его услуг.

4. Усиление конкуренции на финансовом рынке должно повлечь за собой повышение качества и расширение объемов оказываемых услуг, но это может повысить риски финансового сектора к внешним шокам, что может привести к бегству капитала и средств кредиторов и вкладчиков из банковской системы, снижению кредитования экономики. Поэтому при построении финансовой системы следует помнить, что она не должна вызывать новые риски или увеличивать масштаб существующих рисков в экономике. Это вызывает необходимость построения такого механизма регулирования, когда возможные результаты реализации рисков сведены к минимуму. Действующие требования при этом не снижают активность финансовой системы.

5. В Казахстане необходимо создавать условия для стимулирования инновационных процессов, что позволит реализовать новые инновационные программы для развития финансовой системы.

1. Саханова А.Н., Исингарина Ж.С. Проблемы и перспективы развития фондового рынка Казахстана. Монография. Алматы: Экономика, 2015.
2. Ледовских И. Портфель токсичных кредитов продолжает давить экономику //URL: https: kursiv.kz (дата обращения – 10.09. 2018).
3. Есентугелов А. Стратегия процветания страны в условиях меняющегося мира. Уроки мирового кризиса и модернизации казахстанской экономики. Монография. Алматы: 2017.
4. Екшембиев Р.С. Персональные финансы в финансовой системе государства. М.: Магистр, 2015.
5. Елубаева Ж.М. Бюджетная система Республики Казахстан: история и направления развития. Алматы, 2016.
6. Сембиева Л.М. Денежно-кредитная политика в обеспечении устойчивого развития экономики Казахстана: теория, методология, механизм реализации» монография. Алматы, 2012.

Л.Г. ДЕМИДОВА,
доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала
Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Исторически так сложилось, что Казахстан и Россия очень близки по своим ментальным характеристикам, а географическое расположение наших стран предполагает постоянное соседство, политическое и экономическое партнерство. На фоне глобальных изменений в политике современного мира очень резко встает вопрос развития международных экономических связей. Процессы инвестирования капитала за рубеж приводят к унификации и стандартизации основных методов и способов учета, основываясь на достижениях национального счетоводства и традиций.

На протяжении последних 25 лет Казахстан является лидером среди стран Центральной Азии по уровню социально-экономического развития. У него имеются значительные экономические ресурсы: огромная территория, занимающая площадь почти 50% региона; неисчерпаемые запасы полезных ископаемых, большая часть которых находится в недрах страны; перспективы развития инновационных технологий и внедрения их в развивающуюся экономику; огромный интеллектуальный потенциал в людских ресурсах. Это дает возможность превратить Казахстан в самостоятельный участок цивилизованного и благополучного мира. В этой связи государством разрабатываются и реализуются различные программы, направленные на дальнейшее интенсивное развитие страны. Перед народом Казахстана стоит задача вхождения в число 30-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Для развития эффективной рыночной экономики важную роль играет формирование благоприятного инвестиционного климата, что предполагает прозрачность объектов инвестирования и экономики в целом. У предприятий, внедряющих в практику учета принципы Международных стандартов финансовой отчетности, значительно возрастают возможности привлечения дополнительных источников капитала, а также партнеров, которые помогут им обеспечить экономический рост и процветание.

Ближайший сосед Казахстана – Россия – также находится на пути к глобализации экономики. В этой братской и дружественной Казахстану стране происходят значительные изменения во внешнеэконо-

мических отношениях, такие как вступление во Всемирную торговую организацию и саммит Азиатско-тихоокеанское сотрудничество в России. Идет интенсивная работа по внедрению международных стандартов учета. Россия открывает свой рынок для привлечения иностранных инвестиций. Но отсутствие системы бухгалтерского учета и отчетности, полностью отвечающей международным стандартам финансовой отчетности, затрудняет процесс интеграции России в мировую финансовую систему и мешает глобальному реформированию рыночной экономики.

Актуальность темы заключается в том, что на сегодняшний день для поддержания конкурентоспособности современному предприятию необходимо соответствие финансовой отчетности международным стандартам, так как это позволит сделать бухгалтерскую отчетность максимально достоверной и понятной любому пользователю.

Цель данной статьи – провести анализ Международных стандартов финансовой отчетности и определить отличительные особенности национальных стандартов финансовой отчетности в России и Казахстане по отношению к Международным стандартам.

В связи с поставленной целью в работе рассматриваются следующие задачи:

1. Дать характеристику действующим Международным стандартам финансовой отчетности.

2. Сравнить казахстанские Международные стандарты финансовой отчетности и российские Стандарты бухгалтерского учета.

3. Проанализировать особенности национальных стандартов финансовой отчетности в России и Казахстане.

Международные стандарты разрабатываются Комитетом по международным стандартам учета. Он был основан в 1973 году профессиональными бухгалтерскими организациями из девяти стран. На сегодняшний день существует 41 Международный стандарт финансовой отчетности и принципы подготовки финансовых отчетов. Цель Комитета – создание стандартов для составления качественной, прозрачной финансовой отчетности, которая была бы понятна любому заинтересованному пользователю.

Международные стандарты финансовой отчетности имеют ряд существенных преимуществ перед национальными системами учета:

– на Международные стандарты финансовой отчетности не влияют особенности регулирования учета отдельных стран;

– благодаря Международным стандартам финансовой отчетности отчетная информация является доступной внешним пользователям, также данные стандарты позволяют сопоставить бухгалтерскую документацию между предприятиями;

– отчетность, составленная по Международным стандартам финансовой отчетности, понятна любому пользователю этой отчетности [1, с.42].

Также Международные стандарты финансовой отчетности обладают следующими недостатками:

– обобщенный характер Международных стандартов финансовой отчетности предполагает многообразие методов учета;

– недостаточно описания и указаний применения стандартов в конкретных ситуациях;

– невозможно применить Международные стандарты финансовой отчетности частично, так как в этом случае считается, что финансовая отчетность не соответствует Международным стандартам финансовой отчетности [2, с.16].

По мнению ученых, использование Международных стандартов финансовой отчетности создает условия для привлечения иностранных инвестиций в страну. Это, в свою очередь, исключает необходимость в применении национальных стандартов.

По этой причине многие страны (и в особенности, развивающиеся) начали применять Международные стандарты финансовой отчетности в качестве своих национальных стандартов. К таким странам относятся Кипр, Сингапур, Хорватия, Кувейт, Латвия, Мальта, Пакистан и так далее. В ряде стран Международные стандарты финансовой отчетности также применяются в качестве национальных стандартов, однако в отдельных случаях применяются местные требования. К данным странам относятся Кения, Таиланд, Колумбия, Албания, Бангладеш, Барбадос, Ямайка, Судан, Свазиленд, Уругвай [1, с.79].

В Республике Казахстан 28 февраля 2007 года был принят новый Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» № 234-III, который полностью определил переход Казахстана на международный учет, установив, что: «Составление финансовой отчетности осуществляется организациями в соответствии с международными стандартами, опубликованными на государственном или русском языке организацией, имеющей письменное разрешение на их официальный перевод и (или) публикацию в Республике Казахстан от Фонда Комитета международных стандартов финансовой отчетности» [4, с.16].

Таким образом, вышеназванный Закон полностью закрепил, что Казахстан полностью признает Международные стандарты финансовой отчетности и обязывает казахстанские предприятия вести бухгалтерский учет и составлять отчетность в соответствии с этими стандартами.

В целях реализации Закона Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» был утвержден новый Типовой план счетов бухгалтерского учета.

Синтетические счета бухгалтерского учета в Типовом плане расположены в порядке уменьшения ликвидности по форме согласно приложению к настоящему Типовому плану. Номера счетов бухгалтерского учета в Типовом плане содержат четыре знака. Первая цифра номера указывает на принадлежность к разделам, вторая – на принадлежность к подразделам, третья – на принадлежность к группам синтетических счетов, четвертая цифра – определяется организацией самостоятельно.

Порядок ведения аналитического учета операций и событий устанавливается индивидуальным предпринимателем или должностными лицами юридического лица, которые в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан и учредительными документами осуществляют текущее руководство и ведение дел, исходя из потребностей индивидуального предпринимателя или организации.

Целью финансовых отчетов субъектов в соответствии с Национальными стандартами финансовой отчетности №2 является предоставление информации о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств субъектов, полезной для широкого круга пользователей, которые не имеют возможности требовать финансовых отчетов, отражающих специфику их информационных потребностей. Для достижения данной цели финансовые отчеты также показывают результаты управления ресурсами, доверенными руководству субъекта.

Качественные характеристики предъявляются к финансовой отчетности с целью получения полезной для пользователей информации. Основными качественными характеристиками являются понятность, уместность, надежность и сопоставимость.

Национальный стандарт финансовой отчетности № 2 состоит из 36 разделов, регулирующих ведение бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Республике Казахстан. Наиболее новыми для казахстанской системы учета из 36 разделов являются:

1. Инвестиции в недвижимость. Если недвижимость (земля или здание, либо часть здания, либо и то и другое) находится во владении (собственника или арендатора по договору финансовой аренды) с целью получения арендных платежей или прироста стоимости капитала, или того и другого, но:

1) использования в производстве или поставке товаров, оказание услуг, в административных целях;

2) продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности.

То субъект должен включать объект недвижимости в класс инвестиций в недвижимость или исключать объект недвижимости из такого класса только тогда, когда объект недвижимости соответствует (или не соответствует) определению инвестиций в недвижимость.

2. Финансовая отчетность в условиях гиперинфляционной экономики. Признаками гиперинфляции являются определенные характеристики экономической среды страны. Экономика является гиперинфляционной, если кумулятивный показатель инфляции за три года приближается или превосходит 100%. Субъект может вести иностранные операции двумя способами. Он может проводить операции в иностранной валюте или осуществлять деятельность за рубежом. Настоящий раздел предписывает способ отражения операций в иностранной валюте и операций, осуществляемых в рамках зарубежной деятельности, в финансовых отчетах субъекта, а также способ перевода финансовых отчетов в валюту представления. Учет финансовых инструментов, выраженных в иностранной валюте, и учет операций хеджирования статей в иностранной валюте рассматривается в разделе 11 настоящего Стандарта.

Отражение хозяйственных операций в учете и подготовка отчетности согласно национальным стандартам бухгалтерского учета в Российской Федерации (Российские стандарты бухгалтерского учета) принципиально отличаются по методике их формирования для целей отражения в отчетности.

Основополагающим отличием российских систем финансовой отчетности и бухгалтерского учета от международных является концепция их составления. Данные стандарты преследуют разные цели составления финансовой отчетности:

– Международные стандарты финансовой отчетности ориентированы на инвесторов и кредиторов;

– Российские стандарты бухгалтерского учета необходимы для контроля уполномоченными надзорными органами за ведением учета и составлением документации.

Перечень параметров международных и российских стандартов может быть представлен в следующей таблице:

Сравнительный признак	*Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)*	*Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ)*
Цели сбора и систематизации информации	Отчетность необходима инвесторам и кредиторам при принятии решений.	Отчетность используется для предоставления информации контролирующим и налоговым органам.
Отчетный период	Компания может выбрать отчетный период, исходя из специфики деятельности и предпочтений инвесторов.	Отчетный период соответствует календарному (с 1 января по 31 декабря).
Валюта	В функциональной валюте, то есть в которой производятся расчеты и выручка.	Отчетность производится только в рублях.
Признание расходов	Используется принцип соответствия. Документальное подтверждение не обязательно.	Расход признается в учете только при наличии договора. Необходимо документальное подтверждение.
Признание выручки	Основание получения дохода – момент передачи рисков и вознаграждений, обусловленных владением товаром.	Основанием получения дохода служит договор или иной документ (юридическое подтверждение).
Уравнение балансового отчета	Активы – Обязательства = Собственный капитал	Активы = Пассивы
Поправка на инфляцию	Статьи баланса, не относящиеся к деньгам, пересчитываются на инфляцию при гиперинфляции.	Отчетность составляется без поправки на инфляцию

Исходя из данных, приведенных в таблице, можно сделать следующие выводы:

– Международные стандарты финансовой отчетности в наибольшей степени отражают реальное положение вещей в отчетности;

– отчетность по Международным стандартам финансовой отчетности составляется на основе более качественной информации, чем по Российским стандартам бухгалтерского учета. При этом данные о расходах в Российских стандартах бухгалтерского учета могут быть достовернее, так как имеют документальное подтверждение;

– согласно Международным стандартам финансовой отчетности, эффективность работы предприятия определяется размером прибыли,

а по Российским стандартам бухгалтерского учета учитывается как его прибыль, так и убыток;

– отчетность, составленная по Международным стандартам финансовой отчетности, создает более реальное представление о деятельности предприятия, так как учитывает инфляцию.

Таким образом, в настоящее время Российские стандарты становятся все более похожими на Международные стандарты финансовой отчетности, при этом имея ряд значительных отличий. Множество инструкций и правил в Российских стандартах бухгалтерского учета не дает возможности проявить гибкость при анализе деятельности фирмы.

Отчеты о финансовых результатах и движении денежных средств во многом создаются отдельно и независимо друг от друга. Также независимо от них находится и баланс, отображающий всю финансовую картину.

Основные отличия казахстанского бухгалтерского учета от международных стандартов в том, что:

– в казахстанском бухгалтерском учете финансовый год обязательно соответствует календарному;

– в бухгалтерском учете, реализуемом по национальным стандартам Республики Казахстан, применяется только национальная валюта – тенге;

– согласно Международным стандартам бухгалтерского учета, возможно отражение хозяйственных операций по дебету и кредиту на нескольких счетах. В казахстанской методологии такая корреспонденция счетов невозможна, так как предполагается, что это может исказить экономическое содержание хозяйственной операции;

– подход к учету доходов и расходов, заложенный в Международных стандартах финансовой отчетности, не такой жесткий, как это принято в Казахстане. Как и в России, казахстанские стандарты ориентированы на интересы государства и налоговых органов, тогда как международные стандарты акцентируют внимание на информационных потребностях инвесторов [3, с.258].

Итак, нами были рассмотрены ключевые особенности международных стандартов финансовой отчетности, приведена сравнительная характеристика российских и казахстанских стандартов с Международными стандартами финансовой отчетности. Это позволяет выявить недостатки как в национальных, так и в международных стандартах финансовой отчетности.

Таким образом, можно сделать вывод, что казахстанская финансовая отчетность имеет больше сходств с Международными стандартами финансовой отчетности, нежели российская. При этом, так как

требования Международных стандартов финансового учета одинаковы и применимы для всех стран, то, как следствие, происходит стирание национальных границ и определяются единые правила для всех государств, применяющих международные стандарты финансовой отчетности.

В качестве дальнейшей перспективы исследовательской работы можно отметить проблематику обобщения лучшей современной мировой практики в области учета и приближения казахстанского и российского бухгалтерского учета к международным стандартам бухгалтерского учета и отчетности.

1. Пашигорева Г.И., Пилипенко В.И. Применение международных финансовых стандартов отчетности. СПб., 2016.
2. Маслова Ю.Н. Влияние отличий МСФО и РСБУ на анализ финансовой отчетности организации //Экономика, предпринимательство и право, 2016 //URL: https://creativeconomy.ru (дата обращения – 29.10.2018).
3. Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Д.Э. МСФО в Казахстане: принципы перехода и применения. Алматы, 2015.
4. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года //URL: https://www.zakon.kz (дата обращения – 19.10.2008).

А.Н. КАЗИЕВА,
доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат экономических наук

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ

Актуальность статьи обусловлена тем, что современные гостиничные предприятия имеют острую проблему в области продвижения услуг, в особенности в условиях кризиса. С одной стороны, она обусловлена недостаточностью высококвалифицированных кадров, с другой – отставанием от европейских держав в сфере использования инновационного маркетинга, который только начинает развиваться в Казахстане.

Кроме того, в Республике существует проблема в области эффективной организации обслуживания в гостиницах. Нередко клиенты могут столкнуться с неприязнью, негативной или конфликтной ситуацией, длительным ожиданием на регистрации, навязчивым обслуживающим персоналом. В ряде гостиниц совершенно не используются возможности сенсорного, Интернет-маркетинга, причем класс нередко не имеет значения. Нередки ситуации, когда пятизвездочная гостиница

использует устаревшие средства продвижения. Цель данной статьи – рассмотреть основные этапы инновационных процессов и источники их финансирования в гостинице.

Деятельность гостиницы как предприятия заключается в получении прибыли, социальной – удовлетворение потребностей гостей в размещении, питании и других сопутствующих услугах, эффективная работа на рынке гостиничных услуг. Для достижения этой цели предприятие стремится выполнять следующие задачи:

– обеспечение качественного сервиса;
– создание благоприятного имиджа гостиницы;
– проведение мероприятий по привлечению клиентов;
– позиционирование на рынке гостиничных услуг города Алматы;
– проведение гибкой ценовой политики;
– предоставление широкого спектра сопутствующих услуг и др.

Проведенный анализ показал удовлетворительное финансовое положение гостиницы, что можно наблюдать на рисунке 1.

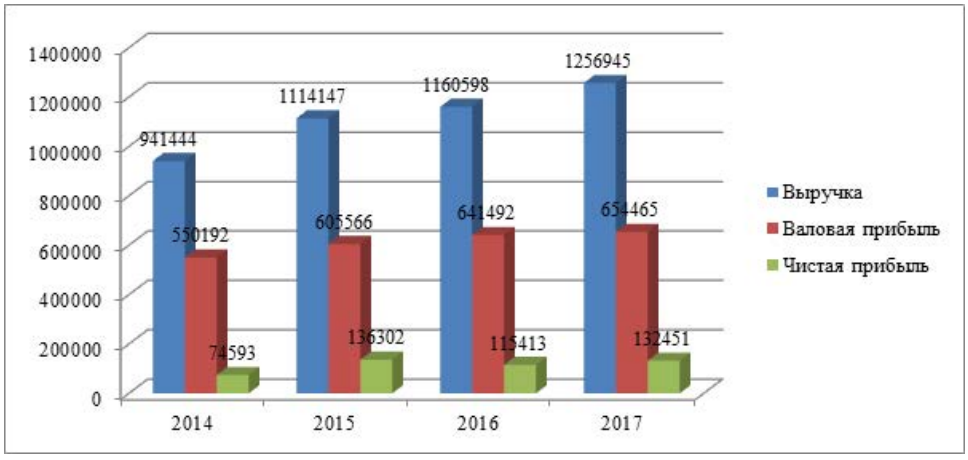


Рисунок 1. Доход гостиницы в 2014-2017 г.г., тыс. тенге.

В целом, динамика прироста чистой прибыли охарактеризована положительно: несмотря на снижение в 2016 году, к 2017-му году наблюдается тенденция роста. Максимальные доходы были получены от услуг по размещению и питанию, то есть 80-84% от общего объема за весь исследуемый период.

Ниже на рисунке 2 представлена динамика фонда заработанной платы гостиницы за последние три года.

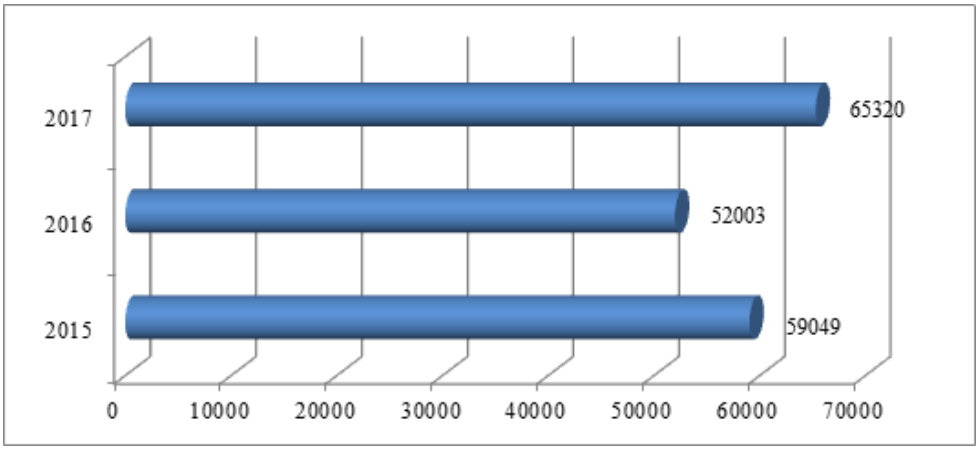


Рисунок 2. Динамика фонда заработанной платы гостиницы, тыс. тенге.

Из рисунка 2 можно констатировать, что фонд в 2017 году увеличился на 13317 тыс. тенге по сравнению с 2016 годом. Это объясняется увеличением численности работников.

Далее исследуем непосредственно оценку клиентами качества гостиничных услуг (обслуживания).

Для объективной оценки состояния качества обслуживания было использовано три основных метода:

1) собственное наблюдение (в гостинице, по телефону);

2) опрос и анкетирование клиентов гостиницы;

3) тайный покупатель (заселение на 1 день).

Эти способы оказались достаточными для того, чтобы оценить качество обслуживания, а также для сопоставления этой гостиницы с конкурентами.

Оценка качества обслуживания была произведена в различных областях, а именно:

1. *В работе.* По результатам наблюдений в течение полугода за ассортиментом предлагаемых гостиницей услуг, а также ценообразованием было выявлено, что в этой сфере гостиница не проводит достаточной работы. Нередко не обновляется своевременно меню (по обслуживанию в номерах), отсутствуют некоторые даже заявленные услуги (например, в 2016 году отсутствовал фен, хотя в буклетах и на сайте он был обозначен). Это вызывает недоверие со стороны потенциальных клиентов.

2. *В обслуживании.* По результатам наблюдения (из отчета «тайного покупателя») было выявлено, что качество обслуживания в го-

стинице не соответствует предъявляемым и заявляемым требованиям. Причем это затрагивает фактически все службы. Клиенты испытывают неудобства ввиду длительных ожиданий, грубости. Также нередки случаи неопрятности.

Несмотря на то, что в гостинице установлены жесткие требования к внешнему виду, фактически наблюдаются постоянные нарушения: помятые рубашки, пятна, отсутствие бейджа – самые распространенные жалобы. Существуют претензии со стороны клиентов не только к сотрудникам ресепшена, но и к обслуживающему персоналу. Довольно много жалоб на горничных, которые не соблюдают установленных правил.

3. *В ценах.* В отношении цен с прямыми конкурентами проблем не обнаружено. Это обусловлено тем, что к процессу ценообразования подходят с особой тщательностью. Поэтому большая доля клиентов не возвращаются во второй раз именно из-за сервиса, а не из-за завышенных цен.

Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что данная гостиница находится в выгодном положении среди конкурентов. В то же время имеются недостатки, в частности в области качества обслуживания. При хорошей ценовой политике имеются проблемы с атмосферой и взаимосвязью с клиентами. Существуют проблемы с коммуникациями, знание психологии потребителя в сфере гостиничных услуг, стрессоустойчивости. Соответственно это требует разрешения.

Продвижение услуг производится неэффективно, что сказывается на уровне спроса. Гостиница размещает информацию о своем предприятии на поисковых сайтах в виде контекстной рекламы с возможностью перехода на официальный сайт. Однако уже несколько лет сайт не работает, и работа в этом направлении не производится. В то же время совершенно не продумана система размещения флаеров в аэропорту, где можно было бы привлечь клиентов. Фактически не в полной мере используются даже традиционные инструменты маркетинга (наружная реклама, телевидение, радио). Объясняется это зачастую дороговизной. При этом инновационные средства маркетинга также не задействованы, хотя в разы дешевле.

Выявленные недостатки нуждаются в устранении, поскольку это негативно отражается на репутации гостиницы, а также на упущенной выгоде, так как ряд клиентов не возвращается по этим причинам.

В связи с чем, предлагаемый проект состоит из комплекса мероприятий по развитию инновационных процессов, а именно предлагается:

1) усовершенствовать корпоративный стиль в одежде сотрудников для повышения качества обслуживания;

2) дополнить программу обучения на будущий год в виде трех мероприятий общей стоимостью в 97000 тенге, проводимых вне гостиничного комплекса;

3) стандартизировать обслуживание в гостинице;

4) внедрить инновационные способы привлечения и удержания клиентов (аромамаркетинг);

5) внедрить методы инновационного маркетинга для увеличения продаж, а именно:

– восстановить работу сайта гостиницы;

– организовать SMS-информирование текущих клиентов;

– осуществлять e-mail рассылку специальных предложений и акций (например, три ночи проживания по цене двух и др.);

– применить партизанский маркетинг (создание форума, активизация упоминания в имеющихся блогах о гостинице);

– ввести контроль слухов.

Охарактеризуем их более детально. Для улучшения сервисного обслуживания и увеличения продаж в гостинице предлагается:

1. *Усовершенствовать корпоративный стиль в одежде, символике.* Как показал проведенный анализ корпоративной культуры, в открытых источниках и брошюрах отсутствуют данные о значении символики. Также существуют затруднения в получении сведений о девизе и слогане гостиницы. Из чего можно сделать вывод, что рядовой сотрудник гостиницы полностью не информирован о корпоративных ценностях, традициях и ритуалах объекта. Финансирование производит компания ТОО «Достык».

2. В качестве мер по совершенствованию управления в гостинице также предлагается *стандартизировать процесс обслуживания клиентов,* так как на данный момент отсутствует единый документ, который бы позволял следить за качеством этого процесса.

Разработанные для гостиницы стандарты управления персоналом предусматривают оптимальную организацию кадровых процессов и направлены на обеспечение эффективного использования кадрового потенциала гостиницы, рост лояльности работников и их высокую мотивацию [1, с.136].

3. Для улучшения обслуживания предложено также *активизировать обучение сотрудников.* Среди предлагаемых мероприятий:

3.1. Семинар-тренинг «Стандарты обслуживания в гостиничном ресторане и повышение продаж – сервис, который продаёт». Цель программы – повышение уровня компетенции и профессионализма административного и обслуживающего персонала ресторана гостиницы. Стоимость семинара-тренинга – 40 000 тенге для группы. Продолжительность семинара-тренинга – 24 академических часа.

3.2. Курс «Горничная». Цель программы – комплексная подготовка горничных для гостиниц/отелей высокого уровня. Обучение горничных проходит в удобных, оборудованных аудиториях в центре г. Алматы. Подача материала на курсах обучения горничных осуществляется в виде практических занятий, тренингов и ролевых игр. Все необходимые для запоминания материалы выдаются слушателям курса бесплатно в виде учебных пособий и наглядных распечаток. Стоимость курса для группы – 90 750 тенге.

4. Использование *аром-композиции в гостинице,* что создаст ощущение комфорта и улучшит настроение у посетителей. Рынок аромамаркетинга в Казахстане до сих пор не сформирован. Такую услугу на должном уровне предоставляют лишь российские компании, а привлечение специалистов потребует дополнительных затрат (для настройки оборудования, монтажа и т.п.). Компания «Арома-Эйр» осуществляет сотрудничество с гостиницами в странах СНГ. Доставка осуществляется в страны Таможенного Союза (в частности, Казахстан) транспортными компаниями: Деловые линии; Байкал-Сервис; ПЭК; EMS Russian Post; СДЭК и др. Специалисты, отвечающие за правильную работу аппаратов для ароматизации воздуха, имеют высокую квалификацию, что позволяет гарантировать отсутствие сбоев в функционировании техники в дальнейшем. Ввиду того, что сервисная служба находится в Москве, данный фактор имеет огромное значение.

Следует отметить, что специалисты «Арома-Эйр» также помогут гостинице за умеренную плату создать индивидуальный аромат в оптимальные сроки, который будет работать на благо бизнесу [2, с.177].

В качестве оборудования рекомендуется приобрести аппарат «Арома-Эйр Эксклюзив» стоимостью 40000 руб. (200000 тенге). Обусловлен данный выбор тем, что лучший эффект достигается при использовании оборудования, встроенного в вентиляцию. При выборе аромата требуется учитывать зонирование (для каждого помещения свой запах). Подбором ароматов должен заниматься профессионал, поскольку ошибочный выбор может привести к негативным последствиям. Правилом интенсивности аромата для гостиниц является то, что он должен хорошо ощущаться (в отличие от офисов и клиник, где он должен быть еле заметен).

Значимость ароматизации номеров вызвана тем, что даже тщательная уборка номеров не позволяет нередко избавиться от запахов еды, бытовой химии, косметических средств, использованных персоналом и предыдущими постояльцами. Ковровые покрытия, мебель, занавески впитывают этот запах и чистятся нерегулярно. Использование бытовых аэрозолей данную проблему не решает (короткий период дей-

ствия). Соответственно ароматизация через вентиляцию может данную проблему разрешить.

5. *Восстановление работы сайта гостиницы.* Как уже было отмечено, официальный сайт гостиницы в течение последних лет не работает, хотя разработан и требует лишь небольших корректировок. Значимость данной рекомендации крайне важна, поскольку доступность информации об отеле крайне мала. Тем временем при поиске места размещения в настоящее время посетители преимущественно обращаются к средствам Интернета.

За приобретением домена предлагается обратиться к сервисной компании Интронет, работающей на казахстанском рынке с 2007 года.

Тарифные планы на хостинг представлены в таблице 1.

Таблица 1. Тарифные планы на хостинг Интронет, тыс. тенге [3]

Пакет	*Объем выделяемого места на диске, Гб*	*Стоимость в год*
Стандарт	2	6
Стандарт ПРО	4	9
Бизнес	8	12
Бизнес ПРО	16	20
Бизнес ЭКСТРА	25	40

Наиболее оптимальным пакетом является Стандарт ПРО. Соответственно совокупные затраты на внедрение рекомендации (корректировка сайта 5000 тенге + покупка места на хостинге 9000 тенге) составят 14000 тенге. При этом заполняемость гостиницы существенно возрастет.

Финансирование на реализацию проекта в первый год составят 650000 тенге, однако в последующие периоды они будут состоять лишь из оплаты расходных материалов (приобретение оборудования – единоразовый платеж). Таким образом, в целом на реализацию мероприятий потребуется 1087200 тыс. тенге (см. таблицу 2).

Таблица 2. Финансирование на внедрение рекомендаций гостиницей, тыс. тенге

Рекомендации	*Содержание*	*Затраты на внедрение, тыс. тенге*
Рекомендация №1	Совершенствование корпоративного стиля	15
Рекомендация №2	Документационное закрепление стандартов обслуживания	1,2

Рекомендация №3	Обучение персонала. Повышение качества обслуживания	97,40
Рекомендация №4	Аромамаркетинг	650
Рекомендация №5	Восстановление работы сайта	14
Рекомендация №6	SMS-информирование	30
Рекомендация №7	E-mail-рассылка	0
Рекомендация №8	Партизанский маркетинг и контроль слухов	240
Совокупные затраты на внедрение рекомендаций		1087200

Основываясь на полученных данных и динамике роста чистой прибыли исследуемого гостиничного комплекса, построим прогноз развития предприятия на 2018-2020 годы в связи с внедрением программы (результаты прогноза представлены в таблице 3).

Таблица 3. Прогноз чистой прибыли гостиницы, тыс. тенге

Наименование	*2015*	*2016*	*2017*	*2018П*	*2019П*	*2020П*
выручка	1114147	1160598	1256945	1341600,24	1431957,02	1655342,32
себестоимость	- 508 581	- 519106	- 602480	- 657185,18	- 716857,60	- 781948,27
валовая прибыль	605 566	641 492	654 465	684 415,06	715 099,42	873 394,05
затраты на проведение мероприятия	0	0	0	0	- 1 087,20	0
другие доходы (расходы)	- 469 264	- 526079	- 522016	- 545902,75	- 569383,77	- 696636,06
чистая прибыль	136 302	115 413	132 451	138 512,31	144 668,2	176 757,99

По результатам проведенного исследования было выявлено, что прогнозируемая чистая прибыль по итогам внедрения программы будет увеличена. Темп роста чистой прибыли после внедрения мероприятий (2019П-2020П) составит 122,35%, что положительно характеризует предложенную программу.

Следует отметить, что прогнозируемый сценарий оптимистичен. Тем не менее, как показывает практика множества отечественных и зарубежных компаний, получить такой результат вполне возможно. К тому же репутация гостиничного комплекса хорошая, история длительная, имидж положительный. В целом бренд узнаваем, известность высокая.

Поскольку в прогнозном периоде, несмотря на рост затрат, чистая прибыль будет увеличиваться, то экономический эффект положителен. Соответственно возрастет и рентабельность услуг, что, как следствие, отразится на отношении инвесторов и кредиторов. В условиях современности этот фактор также имеет огромное значение.

Социальный эффект при этом в случае правильной реализации будет высоким, а именно:

– повысится удовлетворенность потребителей и их лояльность;
– повысится качество обслуживания клиентов;
– увеличится узнаваемость гостиницы;
– повысится профессионализм сотрудников.

Таким образом, в качестве разработки бизнес-плана было предложено:

1) усовершенствовать корпоративный стиль;
2) дополнить программу обучения тремя мероприятиями;
3) стандартизировать обслуживание в гостинице;
4) внедрить аромамаркетинг;
5) внедрить методы инновационного маркетинга для увеличения продаж, а именно:

– восстановить работу сайта гостиницы;
– ввести SMS-информирование и e-mail-рассылку;
– применить партизанский маркетинг и контроль слухов.

Внедрение инновационных процессов потребует затрат, составляющих 1087200 тыс. тенге из бюджета гостиницы, при этом темп роста чистой прибыли после внедрения мероприятий за два года составит 122,35%. Социальным эффектом будет являться рост лояльности гостей, повышение узнаваемости, репутации, профессионализма сотрудников, качества обслуживания.

1. Смирнов С.А., Лавров В.С. Современные подходы к управлению качеством в сфере услуг //Вестник СПбГУ. 2010. № 4. С.136.
2. Гомилевская Г.А. Проблемы инфраструктурного и кадрового обеспечения инновационной деятельности в гостиничной сфере //Территория новых возможностей. 2010. №2(6). С. 177.
3. Официальный сайт компании Интронет //URL.: http://www.intronet.kz (дата обращения – 03.10.2018).
4. Полюшко Ю. Гостиничное дело. М.: Издательские решения, 2017.

А.С. КЗЫКЕЕВА,
докторантка PhD направления подготовки «Учет и аудит» Университета Нархоз

ПРИМЕНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО АУДИТА: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ МЕТОДИКИ

Аудиторская деятельность, как и любая другая, связана с предпринимательским риском. Причиной наличия данного риска является тот факт, что аудиторы берут на себя ответственность по отношению к пользователям финансовой информации. Соответственно изучение поведения аудиторов перед лицом риском становилось целью множества исследователей на протяжении последнего десятилетия. Это объясняется двумя важными фактами: во-первых, отсутствие какого-либо управления рисками приводит к невозможности предоставлять услуги на рынке аудиторских услуг; во-вторых, структура рынка, где встречается большое количество поставщиков, заставляет искать новые пути для получения конкурентного преимущества. В тоже время в Послании Народу Казахстана от 31 января 2017 года «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» Президент Республике Казахстан Нурсултан Назарбаев поставил задачу – усилить ответственность аудиторских компаний [1]. Выполнение такой задачи во многом определяется поведением и оценкой компании аудиторского риска, позволяющих более обоснованно проводить аудиторскую проверку, повышая качество аудиторского заключения.

В настоящее время в Казахстане функционирует множество местных аудиторских и консалтинговых компаний, которые во многом не используют методики по применению и управлению рисками аудита. Негативным результатом этого становится то, что большую часть дохода рынка получают фирмы «Большой четверки», которых отличает использование наиболее современных методик аудита [2].

Следовательно, особенно актуальным становится изучение опыта применения и систематизации данных о возможностях применения риск-ориентированного аудита, а также определения положительных и отрицательных аспектов его использования.

Целью данной статьи является проведение обобщения мирового опыта использования в работе аудиторов методов учета риска для улучшения качества работы. Для более полного охвата и отражения цели статьи был определен ряд задач:

– изучение порядка и особенностей применения методики аудита, ориентированной на риск;

– определение причин применения данной концепции;

– выявление положительных и отрицательных сторон применения риск-ориентированного аудита.

Изначально методология аудита сводилась к подробной проверке финансовых записей, корреспонденций счетов. Затем в 60-70-е годы XX века произошел переход к проведению выборочного исследования, что значительно сокращало трудовые затраты, но увеличивало вероятность ошибки. Революционный подход и использование методик риск-ориентированного аудита произошли в начале 2000-х. Аспекты аудиторского риска стали раскрываться в Международных стандартах аудита 400 «Оценка рисков и внутренний контроль»; Международных стандартах аудита 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» [3].

В результате все фирмы «Большой четверки» приняли новую методику под разными названиями. Другие крупные аудиторские фирмы также начали постепенный переход на новую концепцию, отмечая при этом, что данные шаги направлены на удовлетворение возрастающих потребностей клиентов [4].

Однако увеличение объема и разнообразия информации, получаемого в рамках нового аудита, требует больший уровень знаний для выполнения успешных проверок. В традиционном подходе аудиторы должны были изучить только финансовые данные и поиск ошибок и искажений в финансовых операциях или системах учета. В рамках риск-ориентированного аудита аудиторы должны получать информацию из самых разных источников, касающихся ряда фактов и цифр, причем эта информация иногда может быть противоречивой по своему характеру и с точки зрения того, что она говорит о компании и ее финансовой отчетности. Это означает, что аудиторы должны иметь или выработать навыки для вынесения суждений на основе доказательств и информации, которые могут выглядеть неопределенными. Аудиторы должны также знать, когда неопределенность действительно слишком велика, и принимать решения относительно того, где требуется дополнительная информация и данные. В результате этого старшие аудиторы и становятся обеспокоены тем, что оценка бизнес-рисков в процессе аудита отвлекает аудиторов от изучения финансовой отчетности [5].

В целом же, концепция риск-ориентированного аудита требует изменения в мышлении о процессе аудита, когда оценка риска должна иметь место. В старой парадигме аудита оценка рисков проводилась периодически, но новый взгляд влечет за собой необходимость думать об оценке риска как о непрерывном процессе, а не о том, что

происходит, например, один раз в год. Новая методика была реализована с целью требовать от аудиторов сосредоточиться на всей природе бизнеса и полном диапазоне существующих бизнес-рисков.

Рассмотрим вопрос с другой стороны – какие причины существуют для внедрения риск-ориентированной концепции аудита? После ряда скандалов в крупных компаниях акционеры хотят быть уверенными в том, что им сообщают о любых действиях, предпринимаемых компанией, которые могут привести к будущим финансовым проблемам. Однако необходимо отметить, что аудиторы не могут идентифицировать все бизнес-риски, которые существуют для компании; следовательно, нет возможности полностью исключить риск аудита. Это связано с тем, что такие факторы, как аудиторский уровень экспертизы и количество времени, доступного для контакта с фирмами-клиентами влияют на аудиторские способности выявлять все существующие бизнес-риски. К примеру, Б. Фазлоллахи объясняет, что новая концепция имеет приоритет среди аудиторов, поскольку рассматривает финансовые, технические и управленческие аспекты бизнеса, как связанные между собой [6]. Вместо того, чтобы сосредоточиться только на бухгалтерских функциях или транзакциях, риск-ориентированный аудит занимается будущими рисками и рискованным поведением компаний. Кроме того, эта форма аудита позволяет определить, может ли компания успешно справляться с риском с внутреннего уровня и не оставляет себя открытой для внешних рисков, таких как рискованные инвестиции, экономические спады или судебный процесс.

В литературе, касающейся мотиваций использования новой концепции, указывается, что аудиторы стараются, чтобы компании и их заинтересованные стороны могли идентифицировать все бизнес-риски, которые присутствуют в деятельности компании. Клиенты могут подумать, что аудиторы слишком много ищут информации или просто тратят время и деньги. Отсюда можно сделать вывод, что главной причиной использования риск-ориентированного аудита является минимизация общего уровня аудиторского риска, что позволяет защитить аудиторскую компанию от возможных убытков и потерь в будущем.

Другой причиной применения риск-ориентированного аудита является работа аудиторской фирмы в соответствии с национальными или международными стандартами бухгалтерского учета. В Казахстане определено, что проведение аудита должно осуществляться на основе Международных стандартов аудита, однако на практике лишь небольшое число аудиторских фирм четко выполняет указания Международных стандартов аудита.

Также один из мотиваторов принять новую методику аудита – это получение финансовой выгоды. С одной стороны, дополнительные до-

ходы будут получены за счет того, что оказываются консультационные услуги, направленные на то, чтобы помочь клиентам понять процесс риск-ориентированного аудита, а также сообщить им, какие действия возможно предпринять для устранения выявленных рисков. С другой стороны, аудиторская фирма за счет внедрения новой методологии аудита снижает общие затраты на аудит для своих клиентов, поскольку аудиты будут более целенаправленными и потребуют меньше времени на получение информации, которая может не иметь отношения к выявленным рискам. Кроме того, весь процесс позволяет некоторые функции перенести на время года, когда фирма менее занята [7].

Определив, какие мотивы могут побудить аудиторов использовать в своей работе аудит, базирующийся на риске, следует рассмотреть вопрос, какие есть положительные и отрицательные моменты, с которыми могут столкнуться аудиторские фирмы.

К положительным аспектам следует относить, в первую очередь, снижение риска аудита для себя и для фирмы в целом. Это объясняется тем фактом, что повышалась информированность аудитора о проблема клиента и особенностях построения отношений с ним. Вторым преимуществом является то, что закрепленная методология позволяет более последовательно проводить аудит, документировать определенный набор процедур для соответствия нормативным требованиям. Применение риск-ориентированного аудита дает также определенные преимущества в контексте клиента. Если изначально клиенты были обеспокоены типом и количеством информации, то в конечном итоге пришли к выводу, что эти данные позволяют более всесторонне рассмотреть риск и угрозы компании. Аудиторам в процессе работы становится легче идентифицировать ключевые области деятельности клиента, требующие расследования и экспертизы, проведения более подробных аудиторских процедур. Еще одним преимуществом можно выделить то, что улучшенный уровень документации и понимания клиента означает, что задача определения риска становится обычной частью операций клиентов, не вызывающих особых трудностей, а, следовательно, повышает уровень качества аудиторской проверки. Внедрение концепции риск-ориентированного аудита дает возможность быть более подготовленными при общении с клиентами благодаря изучению среды, в которой клиенты работают. Это сокращает время проведения аудита, а значит, снижается затраты для клиентов.

Однако наряду с преимуществами данной концепции можно выделить несколько отрицательных моментов. В первую очередь, внедрение данной методики ляжет тяжелым бременем на небольшие компании, поскольку увеличится расход на трудовые ресурсы и время про-

ведения аудита. Также риск-ориентированный аудит может заставить аудиторов игнорировать информацию, а также избегать выполнения всей работы, необходимой для выявления существенных искажений со стороны клиентов [8]. И. Фрейзер и В. Генри [9] объясняют, что риск-ориентированный аудит может фактически привести к тому, что аудиторы не будут рассматривать бизнес-риски, связанные со здоровьем и безопасностью в отношении сотрудников и продуктов или предоставляемых услуг. Это связано с тем, что происходит фокус на бизнес-рисках, которые непосредственно влияют на аудит, так что вопросы охраны здоровья и безопасности обычно рассматриваются как вторичные и игнорируются.

Сопоставительный анализ положительного и отрицательного влияния риск-ориентированного аудита дает следующие результаты:

Положительное влияние	*Отрицательное влияние*
Снижение общего уровня риска аудита	Увеличение уровня затрат для небольших компаний
Последовательное проведение аудита	Игнорирование определенной информации, касающейся деятельности фирмы-клиента
Более точная идентификация ключевых областей деятельности клиента	Отсутствие внимания вопросам охраны и здоровья

Таким образом, обобщая все вышесказанное, считаем возможным утверждать, что применение методики аудита, ориентированного на риск, является серьезным изменением в работе аудиторов. Многие авторы отмечают, что ее использование усложняет работу аудитора, увеличивая его усилия по планированию аудита, проведению дополнительных процедур для изучения бизнес-среды клиента. Нами были выделены основные причины и мотиваторы, которые стимулируют принятие данной методики: осуществление деятельности в соответствии с требованиями нормативов, получение финансовой выгоды, идентификация всех возможных рисков. Также было рассмотрено, что применение подобных современных методик имеет не только отрицательное значение, но и положительное, причем как для аудитора, так и для аудируемой компании. И в целом, отмечается, большое влияние именно положительных аспектов, позволяющих значительно повысить качество проводимых проверок, а значит и возможность принимать обоснованные экономические решения. Данный эффект достигается за счет более рационального использования ресурсов, грамотного планирования, повышения уровня знаний самого аудитора, формирования у

него профессионального суждения. И тот факт, что «Большая четверка» перешла к данной концепции еще в начале 2000-х годов также говорит в пользу применения методики и отечественными компаниями, давая им возможность конкурировать на рынке.

1. Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность. Послание Президента Республики Казахстан от 31 января 2017 г. Алматы: Казахстанская правда, 2017.
2. RFCA Ratings Рынок аудиторских услуг Республики Казахстан //URL: http://rfcaratings.kz (дата обращения – 12.11.2018).
3. ISA 315 Understanding the entity and its environment and assessing the risks of material misstatement, ISA 400 Risk Assessment and Internal Control. New York: International Auditing and Assurance Standards Board. 2003.
4. Кертис Е., Тарли С. The business risk audit – a longitudinal case study of an audit engagement //Accounting, Organizations and Society. 2007. №32 (4/5). С. 439-461.
5. Дефонд М., Джанг Д. A review of archival auditing research //Journal of Accounting and Economics. 2014. №58 (2-3). С.275-326.
6. Фазлоллахи Б. Strategies for E-Commerce Success, Idea Group. New York: NY. 2002.
7. Кутуим И., Фрайзер И., Хассаней К. The application of business risk audit methodology within non-Big-4 firms //Journal of Financial Reporting and Accounting. 2015. №13(2). С.226-246.
8. Сривастова Р., Мок Т. Belief Functions in Business Decisions, Springer. London, 2002.
9. Фрейзер И., Генри В. Better off apart? //Internal Auditing and Business Risk. 2004. №1. С.26-28.

Г.К. КИШИБЕКОВА,
доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат экономических наук

СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ БЕРТРАНА

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что ценовая политика компании, особенно олигополиста, играет огромную роль в ее жизни. Как правило, фирме невыгодно повышать цены на свои товары и услуги, поскольку велика вероятность того, что другие фирмы не последуют за первой, и потребители «перейдут» к компании-сопернику. Если же фирма понижает цены на свою продукцию, то, чтобы не потерять клиентов, конкуренты обычно следуют за понизившей цены компанией, также снижая цены на предлагаемые ими товары: происходит «гонка за лидером» [1, с.135]. Таким образом, между олигополистами нередко случаются, так называемые, ценовые войны, в которых фирмы устанавливают на свою продукцию цену, не большую, чем у конкурента-лидера. Ценовые войны губительны для компаний, особенно для тех, которые соревнуются с более влиятельными и крупными фирмами.

Целью данной работы является разработка оптимальной современной конкурентоспособной стратегии. Обычно продавцы, имеющие подавляющий объем рынка спроса, сталкиваются с проблемой установки цены, так как при удержании более высокой цены, чем у конкурента, существует вероятность потери спроса. В связи с этим главной задачей является использование модели Бертрана как инструмента в разрешении данной проблемы, а также для оптимизации прибыли предприятия.

Модель Бертрана носит стратегический характер, препятствуя ценовой войне конкурентов, производящих один и тот же продукт [2]. Постоянное демпингование цен (искусственное снижение цен [dumping – сброс]) не выгодно ни одному из участников рынка. С помощью модели Бертрана доказано, что существует только одна цена, которая будет приносить максимальную прибыль каждому предприятию, находящемуся в единой товарной нише. Например, предприятие №1 – единственное, которое предлагает на своем рынке уникальный продукт. Со временем на рынок выходит предприятие №2 и объявляет ценовую войну, предлагая потребителю более низкую цену. Предлагаемая стратегия приводит к снижению цен практически до уровня себестоимости продукции.

На товарном рынке присутствует небольшое количество фирм, поэтому продавцам необходимо разрабатывать стратегии развития для своей фирмы, чтобы их не вытеснили с рынка конкуренты. Поскольку фирм на рынке немного, то компании внимательно следят за действиями конкурентов, в том числе за их ценовой политикой, с кем они сотрудничают и т.п.

Одними из наиболее известных олигополий являются производители пассажирских самолетов (такие, как «Боинг» или «Эйрбас») и производители автомобилей (такие, как «Мерседес», «БМВ» и т.п.). Основными свойствами олигополии являются:

– доминирование на рынке небольшого количества продавцов-олигополистов;

– очень высокие барьеры для вступления в отрасль;

– чтобы выжить в долгосрочном периоде, фирме-олигополисту не обязательно производить дифференцированную продукцию;

– решение каждой фирмы влияет на ситуацию на рынке и одновременно зависит от решений других фирм: принимая решение, фирма-олигополист учитывает возможную реакцию других участников рынка (по этой причине на олигополистическом рынке весьма велика возможность сговора);

– небольшое количество товаров-заменителей продукции олигополистов;

– олигополист может быть как прайс-мейкером, так и прайс-тейкером на рынке.

В качестве количественного описания этой формы может быть использовано следующее соотношение: доля четырех фирм-лидеров отрасли должна быть больше 40%.

Некоторые олигополисты действуют согласно принципу «не имей сто рублей, а имей сто друзей». Таким образом, фирмы вступают в сотрудничество с конкурентами, такое как альянсы, слияния, тайные сговоры, картели. Например, олигополист по авиаперевозкам «Аэрофлот» в 2006 году вступил в альянс «Sky Team» с другими мировыми авиакомпаниями [1, с.83], страны-нефтедобывающие державы объединились в организацию стран, экспортирующих нефть, часто признаваемую, как картель. Примером слияния двух компаний можно назвать объединение авиакомпаний «Air France» и «KLM» [2]. Объединившись, фирмы становятся мощнее на рынке, что позволяет им увеличить выпуск продукции, свободнее изменять цены на свои товары и максимизировать свою прибыль.

В подавляющем большинстве стран мира процессы объединения предприятий контролируются антитрастовым законодательством.

Модель Бертрана, или конкуренция по Бертрану, − модель ценовой конкуренции на олигополистическом рынке, сформулированная французским математиком и экономистом Жозефом Бертраном в 1883 году. Модель описывает поведение фирм на олигополистическом рынке, конкурирующих за счет изменения уровня цен на свою продукцию. Парадоксальный вывод: модели-фирмы будут назначать цену, равную предельным издержкам, как и фирмы в условиях совершенной конкуренции – назван парадоксом Бертрана.

В модели приняты следующие предположения:

– на рынке имеется по меньшей мере две фирмы, производящие однородный продукт;

– фирмы ведут себя некооперативно;

– предельные издержки фирм одинаковы и постоянны;

– функция спроса линейна;

– фирмы конкурируют, устанавливая цену на свою продукцию, и выбирают ее независимо и одновременно;

– после выбора цены фирмы производят объем товара, равный величине спроса на их продукцию;

– если цены различны, то потребители предъявляют спрос на более дешевый товар;

– если цены одинаковы, то приобретаются товары всех фирм в равных долях;

– модель статична (рассматривается принятие решения в единичный момент времени).

Предположение о ценовой конкуренции означает, что фирмы могут легко изменять объем выпуска продукции, однако изменить цену после выбора очень трудно или невозможно.

Равновесие в классической модели Бертрана включает:

– MC = предельные издержки;

– p1 = цена фирмы 1;

– p2 = цена фирмы 2;

– pM = монопольная цена.

Оптимальная цена фирмы 1 зависит от ее ожиданий относительно цены, назначаемой фирмой 2. Назначение своей цены немного ниже цены конкурента позволяет получить весь спрос потребителей D и максимизирует прибыль. Если фирма 1 ожидает, что фирма 2 будет устанавливать цену, не превышающую предельных издержек MC, то ее наилучшим ответом является установление цены, равной предельным издержкам.

Модель Бертрана имеет два разумных исхода:

– кооперативный, подразумевающий достижение фирмами соглашения, при котором они взимают монопольную цену и обслуживают каждый по половине спроса потребителей;

– конкурентный, при котором фирмы действуют некооперативно и устанавливают цену на уровне предельных издержек.

В несимметричном случае, когда одна из фирм имеет более низкие предельные издержки (например, при использовании лучшей технологии производства), она может устанавливать цену ниже предельных издержек конкурента и получить весь рынок. Это явление получило название «предельного ценообразования».

Точка пересечения кривых на уровне себестоимости в модели называется Парадокс Бертрана – ситуация, когда два конкурента не могут сменить цену в любом направлении и работают в нулевую прибыль. Если продолжать искусственно снижать стоимость товаров, то обе фирмы будут нести убытки. Если одна из фирм повысит свою ценовую политику, то она теряет весь спрос и теряет рынок, оставляя вторую фирму работать в условиях полной монополии, которая установит высокую равновесную (монопольную) цену спросу и предложению.

Таким образом, модель Бертрана наглядным примером показывает нам, что существует только одна цена, которую может устанавливать рынок. Поэтому в дуополии двум предприятиям следует работать кооперативно, установив одинаковые цены на уровне наилучшего спроса, чтобы избежать «парадокса». Данная теория достаточно справедливая, хотя на практике проявились определенные недостатки.

Модель Жозефа Бертрана нацелена на олигополистические рынки, в которых необходимо каждому конкурирующему предприятию постоянно контролировать ценовую политику одной и той же продукции. Чтобы предвидеть истинную цену товара на рынке, необходимо правильно предположить относительную реакцию каждого предприятия при установке той или иной цены.

В современном мире на конкурирующем рынке продавцы, имеющие подавляющий объем рынка спроса, сталкиваются с проблемой установки цены, так как при удержании более высокой цены, чем у конкурента, существует вероятность потери спроса. Данная модель Бертрана служит инструментом в разрешении данной проблемы, а также для оптимизации прибыли.

Кроме того, парадокс Бертрана является основой для изучения и планирования стратегии на современном экономическом рынке. Сама модель Бертрана тесно связана с теорией игр Нэша (Равновесие Нэша), спроецированной на экономическую модель поведения продавцов на конкурирующем рынке.

Необходимо раскрыть и объяснить принцип работы данной модели, плюсов и минусов, переходящих в состояние парадокса, который вызывает проблему, заставляющую продавца выходить на рынок с более низкой ценой, что заставляет конкурента также занизить ее, и как итог, цена падает до значения предельных издержек (MarginalCosts), а оба продавца теряют прибыль полностью.

Для объяснения данного парадокса и простоты понимания следует внести определенные параметры, при которых данная модель будет работать.

Параметрами являются:

1. Недифференцируемый товар – принимается условие того, что на конкурирующем рынке есть лишь два продавца, которые удовлетворяют спрос на рынке одним и тем же товаром.

2. Количество продавцов на рынке более одного – условие, при котором продавцы реализуют товар как минимум на дуалистической модели рынка.

3. Все покупатели рациональны – это условие, при котором все покупатели делают выбор в пользу более низкой цены одного и того же товара.

4. Продавцы встречаются на рынке лишь однажды.

5. Легко удовлетворяемый спрос – возможность реализации товара приближена к максимуму.

Для простоты понимания данной модели рассмотрим ситуацию, где будет только два продавца, а также предположим, что предельные

издержки на два товара будут иметь идентичную цену. А также будем рассматривать отношение продавца №1 к продавцу №2.

Модель Бертрана математически выглядит следующим образом:

$$q_1(P_1,P_2)=\begin{cases} 0, \text{ если} P_1 > P_2 \\ \frac{1}{2}D(P_1), \text{если} P_1 = P_2 \\ D(P_1), \text{если} P_1 < P_2 \end{cases}$$

где q_1 – величина спроса продавца №1, P_1 и P_2 – цены на товар соответственно, D – абсолютный спрос всего рынка.

Рассмотрим влияние цены на спрос.

В ситуации № 1 продавец № 1 ставит цену на свой товар выше, чем у конкурента (продавца № 2), и следуя принципу о рациональности покупателя, весь спрос принадлежит продавцу с меньшей стоимостью товара (№ 2), а продавец № 1 не имеет никакой прибыли и терпит разорение.

В ситуации № 2, когда продавцы имеют равные цены на товар, то, исходя из рациональности покупателя и отсутствия для него разницы между товарами, так как товар не дифференцируем, весь спрос распределяется равномерно, в отношении 1:1. В таком случае происходит равновесие и при данной стратегии происходит ситуация оптимума для обоих продавцов. Данный принцип также описан в работе о «теории игр» Джона Нэша (равновесие Нэша).

Ситуация № 3, когда если продавец № 1 продает товар по цене меньшей, нежели у продавца № 2, то спрос рынка на данный товар обеспечивает полное доминирование над конкурентом и разоряет его (продавца № 2).

Такая картина наступает лишь в модели, в реальной же ситуации (на реальном рынке) количество продавцов при нормальных условия работы системы купли-продажи нельзя подсчитать. Как нельзя и учесть рациональность каждого покупателя, так как на выбор конкретного покупателя влияет огромное количество факторов. Поэтому, делая вывод о реальной ситуации на рынке, данный парадокс играет разъяснительную роль. И дает не эмпирический, а теоретический характер. Тем более в мире нет огромного числа монополистов, поэтому и применить или пронаблюдать за работой этой модели поведения на рынке не так уж и просто.

Здесь уместно предложить принципы, которые парадокс не охватывает в силу того, что с данными принципами модель существовать не может:

1. Ограничения производственных мощностей – иногда у фирм нет мощностей, чтобы удовлетворить весь спрос. В вариации модели Бертрана также учитывается этот неудовлетворённый, остаточный спрос.

2. Динамическая конкуренция – повторение игры может привести к тому, что цена будет выше предельных издержек.

3. Больше прибыли за большую цену – если одна фирма назначила цену значительно выше, то вторая может поднять свою и увеличить прибыль, таким образом цены могут расти.

Парадокс: Поскольку каждый продавец старается реализовать товар с наибольшей выгодой, в противоборстве двух товаров, продавцы №1 и № 2 будут ставить цену меньше относительно друг друга, до тех пор, пока цена не совпадет со стоимостью предельных издержек. И тогда выручка за каждую единицу товара будет соответствовать его предельной издержке, а значит, выгода будет равна нулю. Понижение цены ниже предельной издержки товара приведет к убыткам, а сохранение уровня цены, равной предельным издержкам, не дает никакой выгоды.

Таким образом, при существовании на рынке двух или более монополий единственным выходом для максимизации прибыли является общая договоренность продавцов и приход к равновесию.

Безусловно, на реальном рынке такой ситуации возникнуть не должно, но тем не менее, покупатель старается также получить максимум полезности при меньших затратах, а значит, стратегия каждой компании должна быть основана на данной модели.

1. Филатов А.Ю. Модель ценовой олигополии с несовершенной эластичностью спроса. Теория и методы согласования решений. Новосибирск, 2009.

2. Лекция для начинающих: парадокс Бертрана //URL: https://ru.coursera.org (дата обращения – 12.10.2018).

3. Некрасовский В. К модели организованной конкурентной гармоничной олигополии. Олигополия и устойчивое развитие //Управление собственностью: теория и практика. 2007. №3. С.22-44.

4. Душко А.П. Зарубежный опыт создания рынка совершенной конкуренции в сфере естественных монополий и возможности его использования в энергетике России //Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2006. №1/2. С.159-165.

5. Прокопов Б.И. Влияние олигополистических структур на развитие национальной экономики //Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2009. №1.

Ю.П. МАЙДАНЕВИЧ,
профессор кафедры управления персоналом Института экономики и управления Крымского федерального университета имени. В.И. Вернадского, доктор экономических наук

КОНЦЕПЦИЯ РЕИНЖИНИРИНГА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Современное состояние экономики Российской Федерации требует от предприятий промышленности существенного повышения эффективности производственной деятельности. Решение этой проблемы особенно остро стоит перед предприятиями, перерабатывающими сельскохозяйственную продукцию, в частности перед молокоперерабатывающими фирмами. Данные предприятия призваны обеспечивать население продуктами питания и способствуют повышению продовольственную безопасность страны, кроме того результаты деятельности данных предприятий в определенной степени влияют на социально-экономические показатели российской экономики. Обострение экономических проблем, рост конкуренции, рыночная нестабильность обусловили потребность в поиске новых адекватных методик улучшения управленческих процессов организациями и повышения эффективности производства, которые способны обеспечивать высокий уровень конкурентоспособности предприятий молокоперерабатывающей отрасли и усиливать устойчивость их конкурентных позиций.

В современных условиях новейшей концепцией в управлении является реинжиниринг бизнес-процессов, который активно вытесняет все другие подходы. Именно благодаря реинжинирингу бизнес-процессов субъекты хозяйствования могут сохранить свои позиции в современных условиях борьбы не только с конкурентами, но и с кризисными явлениями, которые все чаще имеют место в современных условиях. Реинжиниринг бизнес-процессов признается наиболее радикальным управленческим подходом, и в то же время он может использоваться как в условиях кризиса, так и в условиях успешной деятельности, чтобы способствовать снижению затрат, увеличению скорости выполнения заказов и услуг, повышению качества продукции и значительно усилить конкурентную позицию предприятия на рынке.

Исследования по вопросам реинжиниринга находят отражение в трудах американских специалистов по менеджменту М. Хаммера и Дж. Чампи [1]. Их разработки получили дальнейшее развитие в работах таких зарубежных ученых, как С. Гуха, Т. Давенпорт [2], М. Робсон [3], П. Страссман, Д. Харингтон, Д. Шорт, А. Шеер, И. Якобсон

[4]. Они критически оценили и развили концепцию реинжиниринга в соответствии с современными требованиями мирового рынка. Среди отечественных ученых необходимо отметить работы Н.М. Абдикеева, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменова, А.Д. Киселева [5], которые раскрывают сущность и необходимость реинжиниринга, порядок его осуществления; Б. Андерсона [6] и С.А. Ахриева [7], которые рассматривают инновационный характер реинжиниринга.

Несмотря на представление широкого круга вопросов по реинжинирингу бизнес-процессов в системе управления предприятием в современных научных трудах, существующие подходы к реинжинирингу имеют обобщенный характер и нуждаются в серьезном изучении при проведении реинжиниринга конкретного производственного процесса. В связи с этим разработка реинжиниринга бизнес-процессов в системе промышленного предприятия становится актуальной.

Целью данного исследования является раскрытие концепции реинжиниринга производственных процессов промышленного предприятия.

Поставленная цель обусловила необходимость решения ряда взаимосвязанных задач:

– определить общую концепцию реинжиниринга промышленного предприятия, обеспечивающую совершенствование системы управления предприятием;

– предложить концепцию реинжиниринга производственных процессов предприятия, направленную на повышение его конкурентоспособности;

– представить этапы реинжиниринга бизнес-процессов промышленного предприятия.

Молокоперерабатывающая отрасль Республики Крым представлена 10 предприятиями по переработке молока и частными сыроварнями. Последние два года со стороны государства оказывается значительная поддержка в развитии отрасли животноводства, что положительно сказалось на молокоперерабатывающих предприятиях (некоторые предприятия возобновили свою работу, на отдельных было обновлено оборудование), но, к сожалению, этого недостаточно для осуществления своей производственной деятельности в современных условиях рынка. В сложившихся политических условиях молокоперерабатывающим предприятиям Республики Крым сложно конкурировать с предприятиями из других регионов и стран. И если крупные предприятия «выживают» за счет больших объемов производства, то средним и малым предприятиям отрасли это особенно сложно.

ООО «ЮгМолпром», как и множество других предприятий, стремится сохранить свои конкурентные преимущества на рынке и

развиваться в дальнейшем, и именно инструментарий реинжиниринга позволит решить эти проблемы. В частности, для преодоления негативных тенденций ООО «ЮгМолпром» должно иметь возможность конкурировать с более стабильными иностранными предприятиями за счет формирования устойчивых конкурентных позиций на основе реинжиниринга производственных процессов. Итак, в современных условиях успешное функционирование и развитие ООО «ЮгМолпром» требуют поиска соответствующего подхода к реализации инструментов реинжиниринга производственных процессов.

Считаем, что для ООО «ЮгМолпром» наиболее оптимальной является следующая схема отображения концепции реинжиниринга производственного процесса (рис. 1).

Рисунок 1. Схематическое отображение концепции реинжиниринга ООО «ЮгМолпром»

По результатам проведенного анализа ООО «ЮгМолпром» и изученных основных методов реализации реинжиниринга мы предлагаем свою концепция реинжиниринга производственных процессов предприятия (рис. 2) и считаем, что эта концепция будет способствовать не только совершенствованию управления предприятием, но и повышению показателей его деятельности.

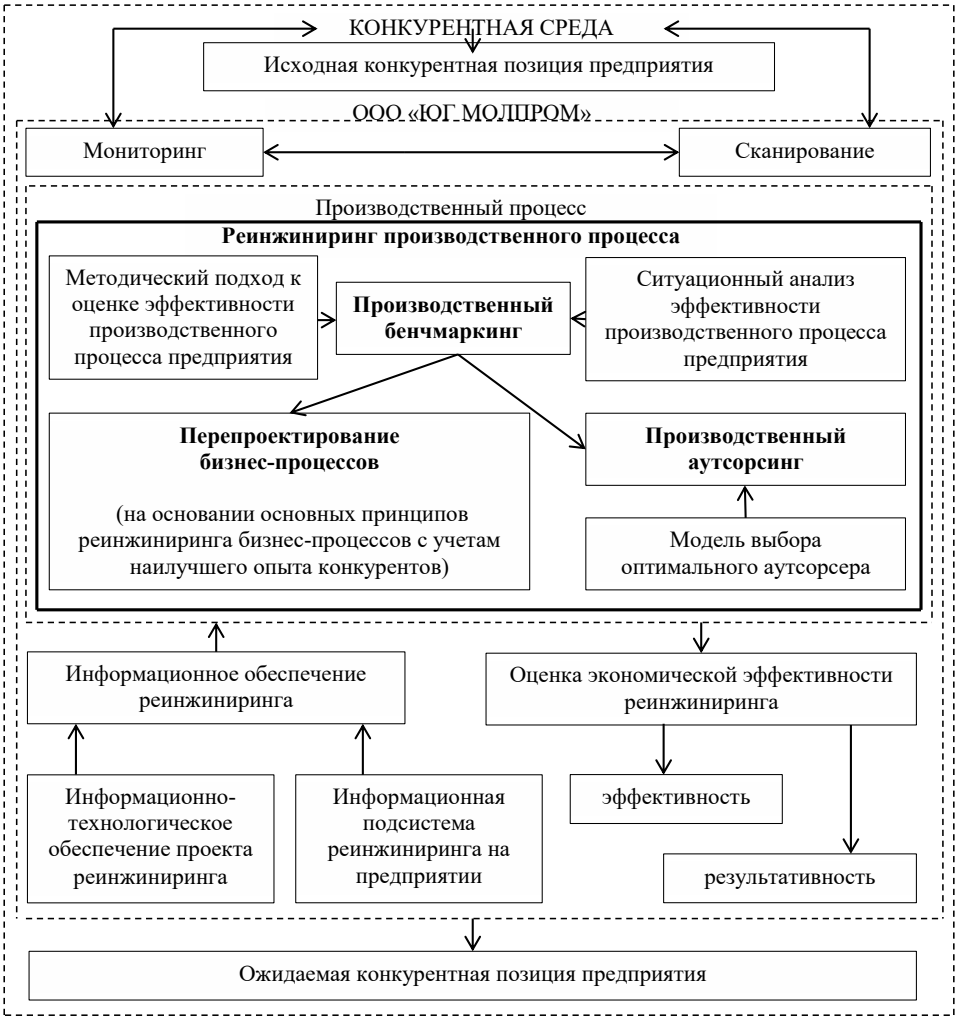


Рисунок 2. Предложенная концепция реинжиниринга производственных процессов в ООО «ЮгМолпром»

Как видно по рисунку 2, сущность предложенной концепции сводится к использованию в рамках процесса реинжиниринга инструмен-

тов бенчмаркинга и аутсорсинга, что позволит повысить эффективность производственных процессов предприятия за счет внедрения лучшего опыта конкурентов на основе бенчмаркинга и отказа от собственного исполнения неэффективных составляющих производственных процессов на основе аутсорсинга.

Комплексное применение бенчмаркинга и аутсорсинга осуществляется поэтапно по определенной схеме и базируется на четких рекомендациях по определенной методике его проведения (рис. 3).

Рисунок 3. Комплексное использование методов бенчмаркинга и аутсорсинга

Реализация концепции реинжиниринга производственного процесса ООО «ЮгМолпром» предусматривает проведение мониторинга и сканирования конкурентной среды. Важность систематического анализа показателей конкурентной среды обусловлена рядом причин.

Для принятия соответствующих управленческих решений важны систематический анализ и прогнозирование динамики ряда показате-

лей конкурентной среды, осуществить которое можно только на базе аналитической и прогнозной деятельности. То есть необходимо создание системы обеспечения процесса принятия управленческих решений на уровне предприятия на основе системы мониторинга конкурентной среды ООО «ЮгМолпром». Это позволит вовремя решать управленческие задачи по выявлению тенденций и закономерностей за исследуемый период, определять конкурентные позиции и поддерживать их устойчивость, разрабатывать меры по повышению конкурентоспособности предприятия. Процесс мониторинга замыкается в цикл постоянно действующего сканирования конкурентной среды.

По результатам анализа конкурентной среды делается вывод об исходной конкурентной позиции предприятия на рынке и выясняется степень ее устойчивости. Каждое предприятие в современных условиях имеет объективную цель по обеспечению наиболее выгодных позиций для взаимодействия с различными представителями своего окружения. Сравнивая силы со своими конкурентами, ООО «ЮгМолпром» сможет решать задачи конкурентного позиционирования. Для оценки конкурентных позиций предприятия могут быть использованы различные методы.

Своевременная и точная оценка конкурентной позиции позволит ООО «ЮгМолпром» противостоять негативному воздействию факторов внешней и внутренней среды, использовать в полной мере благоприятные тенденции этого влияния и сформировать устойчивую конкурентную позицию на рынке. Основной целью каждого предприятия является обеспечение устойчивой конкурентной позиции, то есть возможности поддерживать намеченную конкурентную позицию на рынке и эффективно адаптироваться к изменениям факторов внешней среды, которые невозможно изменить.

Основу предложенного подхода к реинжинирингу составляет перестройка производственных процессов ООО «ЮгМолпром» на базе комплексного применения бенчмаркинга и аутсорсинга для формирования устойчивой конкурентной позиции предприятия на рынке.

Все меры реинжиниринга направлены на оптимизацию процессов, предлагается рассматривать эти процессы с позиции отнесения их к одной из двух категорий:

– внутренние – предусматривают наличие способа повышения эффективности деятельности отдельных производственных процессов при их функционировании в структуре предприятия;

– внешние – предполагают передачу части производственного процесса (функций) на условиях аутсорсинга.

Одновременное применение этих инструментов управления позволяет достичь дополнительного положительного эффекта в результате их взаимодействия, что в конечном итоге приведет к усилению конкурентной позиции предприятия на рынке.

Реинжиниринг бизнес-процессов предприятия в общем виде состоит из последовательных этапов. Предлагаем использовать в ООО «ЮгМолпром» следующий подход к реинжинирингу производственного процесса, основой которого является совокупное применение бенчмаркинга и аутсорсинга (рис. 4).

Рисунок 4. Этапы реинжиниринга бизнес-процессов ООО «ЮгМолпром»
а) обобщенная последовательность этапов реинжиниринга бизнес-процессов;
б) реинжиниринг производственных процессов промышленного предприятия на основе совокупного применения бенчмаркинга и аутсорсинга

При одновременном применении этих двух эффективных инструментов управления создаются дополнительные условия для увеличения степени использования производственного потенциала

предприятия, что приведет к усилению конкурентной позиции предприятия на рынке. В связи с этим реинжиниринг производственного процесса ООО «ЮгМолпром» предлагается рассматривать как комплексный процесс, направленный на постоянное совершенствование производственного процесса предприятия при эффективном использовании и распределении ресурсов.

Кроме того, реализацию бенчмаркинга, как первого этапа в реализации реинжиниринга бизнес-процессов, осуществлять в следующей последовательности (рис. 5).

Рисунок 5. Последовательность реализации производственного бенчмаркинга в ООО «ЮгМолпром»

Вторым этапом реализации реинжиниринга бизнес-процессов является аутсорсинг. Аутсорсинг подразумевает превращение важнейших процессов с неэффективных, ограничивающих конкурентоспособность, на те, которые позволяют предприятию получить значительные конкурентные преимущества.

Избранные на этапе бенчмаркинга процессы, подлежащие передаче на аутсорсинг, характеризуются сильным отклонением от эталонных значений. Если все рассмотренные процессы значительно хуже эталонных, то принятие решения о переходе на отношения аутсорсинга стоит отложить, так как конкурентные преимущества, которые получаются за счет аутсорсинга в рамках одного процесса, будут погашены неоптимальной работой других процессов. Именно поэтому важно определить те процессы, которые можно довести до уровня эталона за счет внедрения опыта конкурентов на основе основных принципов реинжиниринга, и только после установления невозможности этого следует рассматривать вариант передачи неэффективных процессов в аутсорсинг.

Процесс реализации аутсорсинга ООО «ЮгМолпром» можно представить из следующих этапов:

1. Исследование рынка аутсорсинговых услуг.
2. Выбор лучшего варианта партнера для аутсорсинга.
3. Определение возможных рисков аутсорсинга.
4. Разработка количественных и качественных требований к процессам, которые передаются.
5. Заключение контракта с аутсорсером.
6. Разработка управленческих решений.
7. Разработка системы мониторинга.
8. Оценка эффективности аутсорсинга.

Важнейшим моментом при реализации аутсорсинга является выбор предприятия-аутсорсера для выполнения неэффективных процессов предприятия. В случае самостоятельной реализации этого этапа для выбора оптимального аутсорсера для выполнения производственных процессов предлагаем научно-методический подход, основанный на модели определения оптимального аутсорсера на основе критериальной оценки (рис. 6).

Рисунок 6. Модель выбора оптимального аутсорсера в ООО «ЮгМолпром»

Итак, основной идеей применения аутсорсинга является перестройка производственного процесса ООО «ЮгМолпром», в основу которого положен отказ от неэффективных процессов, которые предполагается передавать аутсорсеру для выполнения с использованием более эффективного способа. Отказ от отягчающих процессов позволит ООО «ЮгМолпром» достичь новых конкурентных преимуществ для усиления собственной конкурентной позиции.

Таким образом, подводя итог, выделим следующее:

1. Существующие методы управления предприятием требуют пересмотра и усовершенствования.

2. Одним из основных направлений создания эффективной системы управления предприятием является применение процессного подхода к организации и управлению финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

3. Для эффективного внедрения реинжиниринга необходимо абстрагироваться от существующей функциональной организации бизнеса.

4. В рамках реинжиниринга производственных процессов в ООО «ЮгМолпром» предлагаем применять бенчмаркинг и аутсорсинг как

этапы его реализации. За счет использования бенчмаркинга реализуются функции оценки производственного процессов, так как они значительно отстают по показателям от идеала.

1. Hammer M. and Champy J. Re-engineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. London: Nicholas Brealey Publishing, 1993.
2. Davenport T.H. Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology. Boston: Harvard Business School Press, 1993.
3. Robson M. The Journey to Excellence. Wantage: MRA International, 1986.
4. Johansson H., McHugh P., PendleburyJ. And Weeler III W. Business Process Reengineering with Object Technology. – ACM press. – Addison – Wesley Publishing. N-Y, 1995.
5. Абдикеев Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов. /Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев //Полный курс MBA. Учебник. М.: Эксмо, 2007.
6. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты для совершенствования. М.: Стандарты и качество, 2008.
7. Ахриев С.А. Реинжиниринг бизнес-процессов нефтяных компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2005.

Л.М. СМЕТАННИКОВА,
доцент кафедры экономики, информатики и математики Алматинского филиала Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, кандидат экономических наук

ПОЛИТИКА ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В КАЗАХСТАНЕ: ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящее время среди основных приоритетов денежно-кредитной политики особое место отводится гибкому управлению денежной массой для обеспечения экономического роста при условии обеспечения стабильности цен, так называемому «инфляционному таргетированию». На сегодняшний день порядка 30 стран соблюдают режим инфляционного таргетирования в монетарной политике. Стратегия таргетирования инфляции является предметом активного обсуждения в мире. О ее перспективах спорят и в Казахстане. Это указывает на безусловную актуальность данной проблемы и необходимость ее глубокого исследования.

Цель данной статьи — определить сильные и слабые стороны стратегии инфляционного таргетирования в Казахстане для того, чтобы впоследствии максимально эффективно воспользоваться ее преимуществами.

Стабильность цен является основной целью современной денежно-кредитной политики большинства центральных банков стран мира. Данная цель может быть достигнута с применением следующих основных режимов денежно-кредитной политики: монетарного таргетирова-

ния; таргетирования валютного курса; инфляционного таргетирования и режима без заметного номинального якоря.

На первом этапе рыночных реформ для удержания цен Национальный Банк Республики Казахстан применял режим таргетирования денежных агрегатов. Воздействие на инфляцию осуществлялось через регулирование денежного предложения. В качестве «таргета» устанавливался рост денежной массы на базе денежного агрегата М3. К середине 2000-ых годов такая политика стала демонстрировать свою неспособность влиять на инфляцию. Главной причиной ее неэффективности были непостоянство функции спроса на деньги, отсутствие взаимосвязи между денежным предложением и уровнем цен. В результате регулятору пришлось отказаться от данного режима монетарной политики.

В политике регулятора наметился переход на режим таргетирования валютного курса, который определяет в качестве целевого ориентира по обеспечению коридора инфляции обменный курс. Выбор указанного режима был продиктован тем, что экономика Казахстана имела ярко выраженную сырьевую ориентацию. Высокие мировые цены на углеводородное сырье обеспечивали рост валютных резервов страны за счет экспорта сырой нефти, стимулировали приток иностранного капитала в нефтяную сферу. Иностранные инвестиции стали основным источником накопления капитала в казахстанской экономике.

Из-за больших объемов интервенций центрального банка на валютном рынке обменный курс фактически стал фиксированным, хотя имел коридор изменения и провозглашался правительством управляемым плавающим курсом. Фиксированный обменный курс тенге делал экономику страны существенно уязвимой от внешних факторов (изменение мировых цен на ведущие экспортные товары, кризисные ситуации в странах-торговых партнерах, спекулятивные атаки на национальную валюту).

Поддержание фиксированного обменного курса тенге путем валютных интервенций вызывало значительное снижение золотовалютных резервов страны. Периодически накапливавшееся обесценивание тенге снималось одномоментными шоковыми девальвациями. За всю историю казахстанского тенге можно выделить четыре волны его обесценивания: 1994 год – в 10 раз, 1999 год – 64%; 2009 год – 25%; 2014 год – 20% и 2015 год, в среднем, – 26% [1, с.6]. Каждое последующее обесценивание тенге, по мнению Национального банка Республики Казахстан, вело к росту долларизации экономики и повышало девальвационные ожидания экономических агентов. Масштабы интервенций говорят сами за себя (см. таблицу 1), особенно в 2014 и 2015 годах.

Таблица 1. Интервенции Национального Банка Казахстана на внутреннем валютном рынке, млн. долл. США

	2009	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*
Янв.	-2827,7	2093,1	1840,0	-400,5	-287,5	-1923,3	-2002,3	-57,7	0,0	0,0
Февр.	-2978,3	1750,5	2651,0	1347,0	762,0	-996,7	287,6	474,4	0,0	0,0
Март	-395,5	536,2	1312,7	122,0	-55,2	208,0	-311,4	1236,0	0,0	0,0
Апр.	39,3	936,6	833,0	93,0	-685,0	157,0	-3113,0	830,9	0,0	0,0
Май	-66,5	-676,0	19,0	685,8	364,1	704,6	317,5	728,3	0,0	0,0
Июнь	20,3	-1472,6	-1556,0	-1580,1	-401,1	-1344,9	-1368,9	2,5	-101,0	0,0
Июль	-1180,4	-715,0	-55,9	-1159,5	-2652,8	-2249,8	-3699,6	-198,7	0,0	0,0
Авг.	-754,0	722,4	-2043,5	548,6	554,8	-1912,9	-1864,6	-145,8	-70,0	0,0
Сент.	-610,7	44,5	-2535,0	-471,5	-142,6	-1384,2	-1255,7	0,0	-69,7	-520,6
Окт.	-357,5	16,8	-1546,7	-843,5	-1296,5	-6002,1	-461,2	0,0	-379,8	
Нояб.	2830,8	653,7	-158,2	320,0	1358,5	-1758,7	943,4	0,0	0,0	
Дек.	465,1	844,8	-1306,5	580,7	691,3	-5914,6	-179,0	0,0	0,0	
Итого	-5815,2	4735,0	-2546,1	-758,0	-1790,0	-22417,6	-12707,2	2869,9	-620,5	-520,6

«+» — нетто покупка; «-» — нетто продажа.

Суммарно нетто-интервенции за эти два года составили $35 млрд. долл. Примерно $13 млрд. долл. было продано в последние три месяца 2014 года, что было прямым следствием ослабления российского рубля в момент перехода к режиму свободного плавания. Нетто-продажи за 2015 год составили $12,8 млрд. долл. В августе 2015 года было продано $1,864 млрд. долл., в сентябре – $1,255 млрд. долл., а в октябре – $461 млн. долл. Можно оценить интервенции этих месяцев, как «сжигание» валюты, поскольку было уже очевидно, что механизмы денежно-кредитной политики смогут начать работать только после полного отпуска курса тенге.

В августе 2015 года государство отказалось от валютного таргетирования, отменив коридор для тенге и объявив плавающий обменный курс национальной валюты. Перед реформой тогда ставились две основные задачи. Во-первых, стабилизировать инфляцию. Во-вторых, перейти на рыночное формирование валютного курса, которое будет определяться спросом и предложением на валютном рынке. Экономика в результате должна была получить более предсказуемые условия и гибкость, необходимую для реагирования на внешние вызовы. Национальный Банк не вмешивается в процесс курсообразования, при этом оставляет за собой право проводить интервенции для предотвращения чрезмерных изменений курса тенге, а также для обеспечения стабильности финансовой системы.

В отличие от предыдущих режимов монетарной политики, которые используют ретроспективную корректировку инфляции (после получения данных по инфляции за прошедший период), в случае инфляционного таргетирования уровень инфляции, который необходимо достичь в определенном временном горизонте, задается заранее. Далее инфляционная цель

должна быть объявлена, за этим шагом следует отказ от регулирования ключевых макропоказателей. Во многих странах целью является годовая инфляция на уровне 2%. В Казахстане регулятор не устанавливает точечную цель по инфляции (как это делают большинство других центральных банков, перешедших к режиму инфляционного таргетирования), а использует интервал в 2% в связи с зависимостью экономики Казахстана от экзогенных факторов, включая колебания цен на энергоресурсы.

В 2016-2017 годах целевым ориентиром Национального Банка являлся коридор годовой инфляции 6-8%. Начиная с 2018 года, целевые параметры снижаются в рамках стратегии по достижению среднесрочной цели по инфляции. Целевые ориентиры инфляции устанавливаются на следующем уровне: 5-7% на конец 2018 года, 4-6% на конец 2019 года, ниже, но близко к 4% на конец 2020 года и последующие годы.

Механизм реализации инфляционного таргетирования сводится к прогнозированию инфляции на определенный горизонт времени и регулированию базовой ставки процента (ставки рефинансирования) в зависимости от соотношения прогнозируемой инфляции и таргета. Если величина прогнозируемой инфляции будет выше таргета, то ставка рефинансирования к прогнозируемому моменту должна быть увеличена, что уменьшит денежную ликвидность и понизит инфляцию. Если же прогноз инфляции ниже таргета, то ставка будет снижена, что простимулирует рост ликвидности в экономике и вызовет движение цен вверх. Данные таблицы 2 об изменении ставки рефинансирования показывают, как менялась учетная ставка с момента перехода на новый режим.

Таблица 2. Ставка рефинансирования Национального Банка Республики Казахстан

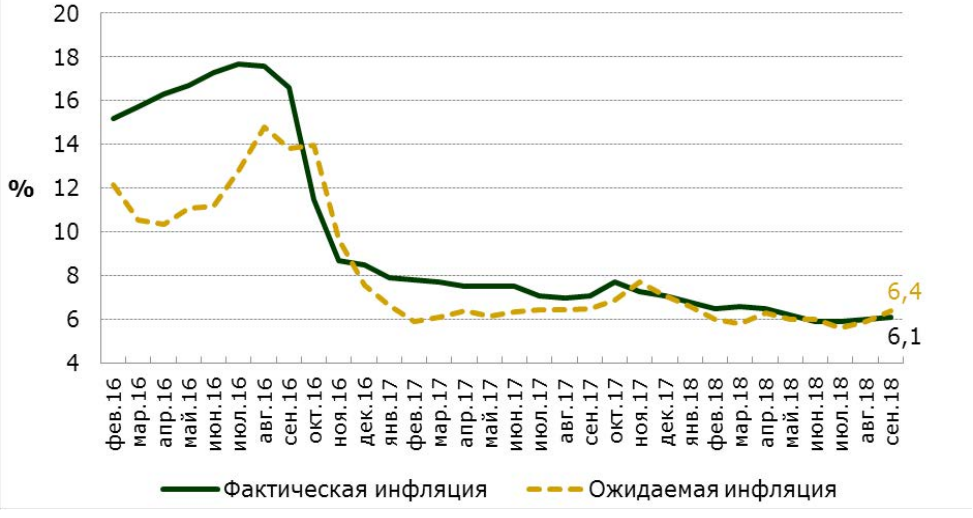
Дата установления ставки (с)	*Размер ставки, %*	*Коридор базовой ставки, %*
02.09.2015	12.0	7.0 - 17.0
02.10.2015	16.0	15.0 - 17.0
02.02.2016	17.0	15.0 - 19.0
15.03.2016	17.0	15.0- 19.0
06.05.2016	15.0	14.0 - 16.0
07.06.2016	15.0	14.0 - 16.0
12.07.2016	13.0	12.0 - 14.0
16.08.2016	13.0	12.0 - 14.0
04.10.2016	12.5	11.5 - 13.5
15.11.2016	12.0	11.0 - 13.0
10.01.2017	12.0	11.0 - 13.0
21.02.2017	11.0	10.0 - 12.0

11.04.2017	11.0	10.0 - 12.0
06.06.2017	10.5	9.5 - 11.5
18.07.2017	10.5	9.5 - 11.5
22.08.2017	10.25	9.25 - 11.25
10.10.2017	10.25	9.25 - 11.25
28.11.2017	10.25	9.25 - 11.25
16.01.2018	9.75	8.75 - 10.75
06.03.2018	9.5	8.5 - 10.5
17.04.2018	9.25	8.25 - 10.25
05.06.2018	9.00	8.00 - 10.00
10.07.2018	9.00	8.00 - 10.00
04.09.2018	9.00	8.00 - 10.00
16.10.2018*	9.25	8.25 - 10.25

* по настоящее время

В качестве промежуточного ориентира для принятия решений по уровню процентной ставки используется прогноз инфляции, при котором учитываются инфляционные ожидания населения. В случае превышения в среднесрочном периоде прогнозной инфляции над целевым значением центральный банк принимает решение о повышении текущего уровня базовой процентной ставки, и наоборот.

Прошло более трех лет с начала перехода к инфляционному таргетированию. Национальный Банк стремится обеспечить стабильность цен в Республике Казахстан. Об этом свидетельствует динамика фактической и ожидаемой инфляции в годовом выражении (см. рисунок, данный ниже).



В сентябре 2018 года инфляция составила с начала года – 3,3% (за январь-сентябрь 2017 года – 4,2%). Годовая инфляция сложилась на уровне 6,1% и находится внутри целевого коридора на конец 2018 года 5-7%. Но в условиях ослабления тенге в сентябре финрегулятору пришлось прибегнуть к интервенции. С начала 2018 года курс тенге ослаб на 8,7% до 361,15 тенге за доллар США. Ослабление тенге было вызвано внешними факторами. Во-первых, это укрепление доллара США к валютам развивающихся стран. Второй фактор – это объявление о будущем ужесточении антироссийских санкций. В период с 5 по 7 сентября 2018 года в условиях отсутствия предложения иностранной валюты Национальный банк осуществил продажу 520,6 млн долларов. Доля участия Нацбанка в эти дни составляла около 80% от общего объема торгов на валютной бирже, но в целом за месяц доля участия финрегулятора составила 13,6%. На фоне динамики объемов интервенций 2014 и 2015 годов первая с осени 2017 года сентябрьская продажа долларов выглядит, как сглаживание разовых всплесков.

Вместе с тем эксперты признают, что на сегодня канал обменного курса развит сильнее по сравнению с каналом процентной ставки по ряду объективных причин (высокая импортоемкость внутреннего рынка, значительная доля импортных товаров в структуре потребления населения, высокая долларизация, режим денежно-кредитной политики и обменного курса). До сих пор наблюдается наличие сильного эффекта переноса изменений валютного курса на цены товаров в Казахстане [2].

Перенос ставок денежного рынка на ставки по банковским кредитам происходит в части кредитов юридических лиц, при этом сила и скорость переноса снижается по мере удлинения сроков кредитов. В розничном сегменте переноса ставки не происходит ввиду больших рисков по сравнению с корпоративным сектором (беззалоговое кредитование), низких доходов, недостаточности залога.

Регулирование ставок по депозитам физических лиц введено в качестве инструмента в целях ограничения проведения банками агрессивной политики при привлечении вкладов населения. Оно также оказывало влияние на перенос ставок денежного рынка на ставки по банковским кредитам. В целом качество заемщиков, преобладание договоров с фиксированной ставкой и др. оказывает дополнительное влияние на работоспособность процентного канала. Экономический смысл отсутствия вмешательства в ценообразование ставок по депозитам заключается в необходимости определения равновесного уровня ставок по депозитам самим рынком.

Казахстан принадлежит к странам с финансовой системой, в которой подавляющая часть ресурсов распределяется посредством бан-

ковского кредитования. При этом довольно значительная их часть распределяется по льготным процентным ставкам. Это сказывается на эффективном функционировании процентного регулирования.

Инструмент процентной ставки снижает свою значимость и из-за высокой волатильности инфляции (стандартное отклонение годовой инфляции за последние 10 лет составляет порядка 4%, средняя годовая инфляция за последние 5 лет находится на уровне 8,2%). Реальная процентная ставка более контролируема, когда инфляция находится на низком уровне и менее подвержена колебаниям. Низкое качество кредитного портфеля, к чему добавляется скрытый объем неработающих займов и реструктуризации вследствие ненадлежащей оценки кредитных рисков и связанного кредитования, не позволяют банкам адекватно реагировать при кредитовании в ответ на меняющиеся денежно-кредитные условия.

Следует также задаться вопросом: какова международная картина применения инфляционного таргетирования? Всего в мире на сегодня эту политику применяют 38 стран, из которых развитых стран – только 8: Япония, Южная Корея, Швеция, Норвегия, Канада, Израиль, Великобритания, Австралия, ЮАР. При этом из названных стран по итогам 2016 года никто так и не достиг цели по инфляции. Если к списку добавить Россию и Казахстан, то получится, что только 9 из 38 стран достигли результатов, применяя инфляционнное таргетирование. Это меньше 25%.

Польша проводит политику инфляционного таргетирования и далеко продвинулась на этом пути. Но, проводя политику инфляционного таргетирования, она преследует цель не только по инфляции, но и по экономическому росту. Также поступают и многие другие страны мира.

Казахстан перешёл на инфляционное таргетирование как раз после очередного валютного кризиса, чтобы спасти золотовалютные резервы и обеспечить макроэкономическую стабильность в будущем. В случае спекулятивных атак, если обменный курс зафиксирован, то центральные банки быстро теряют золотовалютные резервы ради поддержания национальной валюты. Мало того, что золотовалютные резервы исчерпываются, а валюту всё равно приходится девальвировать, так ещё и приходится брать кредиты. Но если аргумент – спасти золотовалютные резервы и поэтому не регулировать валютный рынок, то причём здесь инфляционное таргетирование? Можно проводить политику инфляционного таргетирования и сглаживать колебания на валютном рынке.

Этот вопрос требует подробного изучения, но можно сослаться на два исследования. Первое – исследование сотрудников Международного валютного фонда и Национального бюро экономических ис-

следований США. Их вывод: страны, применяющие фиксированный обменный курс, имеют дополнительный 1% экономического роста. А управляемое плавание добавляет к экономическому росту ещё 0,5%.

Другое исследование принадлежит Филиппу Картаеву (Московский государственный университет). На основе анализа данных 176 стран автор приходит к выводу, что «использование гибридной версии данного режима денежно-кредитной политики, в рамках которой денежные власти осуществляют управление валютным курсом, оказывается более эффективным (для стимулирования выпуска), чем чистое инфляционное таргетирование» [3, с.68].

Существует также мнение, что в Казахстане инфляционный фон в основном определяется факторами предложения, которые формально не зависят от характера денежно-кредитной политики Национального банка. Цены растут не по причине больших трат, а вследствие высокой себестоимости производства и низкого предложения. В этом случае ограничение спроса вгоняет экономику в ещё больший спад, а рост процентной ставки только увеличивает себестоимость производства [4].

Из сказанного напрашивается вывод, что инфляционное таргетирование не тождественно свободно плавающему обменному курсу. Даже если Национальный банк провозглашает эффективность инфляционного таргетирования, то вполне возможно совмещать его с такими валютными режимами, как управляемое плавание.

Подводя итог вышеизложенному, можно утверждать, что, несмотря на применение стратегии таргетирования инфляции, роль валютного курса в развитии экономики Казахстана остается по-прежнему весьма заметной. В то же время инфляционное таргетирование позволяет более безболезненно для экономики проводить краткосрочные валютные интервенции для регулирования валютного курса. Несмотря на имеющиеся преимущества инфляционного таргетирования, существует ряд сдерживающих факторов: чувствительность к мировым ценам и изменениям условий торговли, долларизация экономики, вмешательство в ценообразование ставок коммерческих банков и т.п. Для нивелирования этих негативных факторов необходимо усиление обратной связи Национального Банка с обществом по поводу планируемой монетарной политики, ее целей, а также повышение ответственности за их достижение.

Переход к инфляционному таргетированию – важный шаг на пути к конкурентной экономике. Этот шаг призван усилить роль национальной валюты и создать инструменты долгосрочного фондирования в тенге, чего сейчас так не хватает для финансирования крупных инфраструктурных проектов, формирования долгосрочных вкладов населения в тенге и стабильности экономики в целом.

1. Ли В.Д. Инфляционное таргетирование в реализации новой экономической политики Казахстана //Вестник КазНУ. Сер. Экономическая. 2015. № 6. С.5-8.
2. Оразалин Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики в Республике Казахстан //URL: http://www.nationalbank.kz (дата обращения – 28.10.2018).
3. Картаев Ф.С. Увеличивает ли управление валютным курсом эффективность инфляционного таргетирования? //Деньги и кредит. 2017. №2.
4. Ошакбаев Р.Есть ли альтернатива плавающему курсу тенге и инфляционному таргетированию //URL: https://forbes.kz (дата обращения – 28.10.2018).

Е.Г. ХОЛЬНОВА,
заведующая кафедрой экономики и управления Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов, доктор экономических наук, профессор
Е.Е. ЛЕБЕДЕВА,
аспирантка направления подготовки «Экономика» Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Банковская система выполняет важную роль в экономическом развитии страны. Значимость деятельности банков выражается через выполняемые ими базовые функции: аккумулирование денег; распределение и перераспределение между экономическими агентами и отраслями экономики; обеспечение своевременных платежей, расчетов и др. [1]. В Республике Казахстан доля банковского сектора составляет более 77% в финансовой системе [2]. Финансовая устойчивость банковской системы, эффективность выполнения банками своих базовых функций является стратегически важным для стабильного функционирования всей экономики страны и основывается на качественном банковском менеджменте [3].

На фоне мирового кризиса, непосредственно связанного с деятельностью крупных финансовых институтов, современный финансовый рынок Казахстана на текущий момент переживает переходный момент и дестабилизацию.

Дефолт крупных банков Казахстана и неудачные процессы реструктуризации внешних долгов этих банков в последние годы привело к спаду финансового рынка страны, увеличению внешнего заимствования, снижению инвестиционной привлекательности. Данные проблемы и вопросы повышения качества банковского менеджмента рассмотрены в научных трудах Л.А. Байбулековой, Н.К. Зайтеновой, И.О. Лаврушина, Б.И. Лисака, Н.Н. Хамитова, Е.Г. Хольновой и др. Однако не в полной мере исследованы вопросы банковского менеджмента с позиции обеспечения как устойчивости, так и эффективности банковского сектора.

Целью данной статьи является выявление проблем банковского менеджмента в части развития устойчивой и эффективной банковской системы Республики Казахстан, способной рационально управлять финансовыми капитала. Для достижения цели в работе решались следующие задачи: исследовались качественные и количественные показатели банковского сектора Республики Казахстан; на основе анализа выявлялись современные тенденции и перспективы развития банковского сектора Республики Казахстан; предлагались пути повышения эффективности менеджмента в банковском секторе Республики Казахстан.

Банковский сектор Республики Казахстан на 1 октября 2018 года представлен 28 банками второго уровня. Из них 14 – банки с иностранным участием в капитале.

Активы банка составили 24539 млрд. тенге (42,1% от ВВП), в том числе ссудный портфель составил более 50% или 13194 млрд. тенге. Неработающие кредиты с просрочкой свыше 90 дней (NPL) составили более 1123 млрд. тенге или 8,5% ссудного портфеля.

Регуляторный капитал сложился в размере 3 666,8 млрд. тенге или 14,9%. Доходы банковского сектора составили более 506 млрд. тенге, ROA – 2,35%, ROE – 19,01% [4].

Динамичное развитие экономики Казахстана в предкризисный период требовало соответствующих изменений в банковской системе (см. таблицу 1, составленную автором по информации официального сайта Национального банка Республики Казахстан [5]).

Таблица 1. Показатели банковского сектора Казахстана за 2000-2018 годы

На конец года	*Активы*			*Кредиты*			*Депозиты*		
	млрд. тенге	*темп роста, %*	*в % от ВВП*	*млрд. тенге*	*темп роста, %*	*в % от ВВП*	*млрд. тенге*	*темп роста, %*	*в % от ВВП*
2000	528	154,8	20,3	273	176,4	10	319,6	122,1	12,2
2001	818	154,9	25,2	649	237,7	20	438	143,1	13,5
2002	1 145	140	30,3	717	110,6	19	576	131,6	15,3
2003	1 676	146,4	36,3	1 087	151,5	23,6	731	126,9	15,9
2004	2 690	160,5	45,8	1 629	149,9	27,7	1 255	171,7	21,4
2005	4 515	167,9	59,5	3 062	188	40,3	2 523	201	33,2
2006	8 875	196,6	86,9	5 992	195,7	58,7	4 715	186,9	46,2
2007	11 685	131,7	90,9	8 868	148	69	6 424	136,2	50
2008	11 890	101,8	74,1	9 245	104,2	57,6	6 873	107	42,8

2009	11 557	97,2	68	9 639	104,3	56,7	7 799	113,5	45,9
2010	12 031	104,1	55,2	9 066	94,1	41,6	6 851	87,8	31,4
2011	12 818	106,5	45,4	10 473	115,5	37,1	7 799	113,8	27,6
2012	13 880	108,3	44,8	11 658	111,3	37,6	8 533	109,4	27,5
2013	15 462	111,4	43	13 348	114,5	37,1	9 846	115,4	27,3
2014	18 239	118	46	14 184	106,3	35,8	11 351	115,3	28,6
2015	23 780	130,4	58,2	15 554	109,7	38	15 605	137,5	38,2
2016	25 557	107,5	54,4	15 511	99,7	33,0	17 269	110,6	36,8
2017	24 158	94,5	46,5	13 591	87,6	26,2	16 681	96,6	40,7
2018	24 539	101,6	42,1	13 194	97,1	22,7	16 639	99,7	28,6

По приведенным в таблице данным видно, что за 2005-2007 годы совокупные активы банков второго уровня увеличились с 59,5% ВВП до 91% ВВП, а в 2000 году банковский сектор составлял всего лишь 20% ВВП.

Депозитный портфель банков в среднем вырос на 57% за год, и к концу 2007 года составил 50% ВВП. Ссудный портфель банков увеличивался более высокими темпами и в среднем объемы кредитования увеличивались на 68% за год за период 2001-2007 годы.

Фондирование банковского бизнеса за счет зарубежных источников осуществлялось на фоне растущей кредитной активности зарубежных банков, избытка недорогих ресурсов, а также невысокого уровня процентных ставок. Поддержка Национальным банком Республики Казахстан режима фиксированного валютного курса способствовала значительному снижению уровня риска банков по внешним расчетам [6].

В свою очередь, динамично развивающаяся экономика Казахстана, вдобавок высокие темпы роста стоимости залогового обеспечения по иностранным кредитам, в частности в строительной и нефтедобывающей отраслях, сокращали риски для зарубежных кредиторов и создавали благоприятные на тот момент времени условия для привлечения иностранного капитала в отечественные банки.

Так, совокупный долг банков второго уровня увеличился с $1,4 млрд. (приблизительно 6% ВВП) в 2002 году до $45,9 млрд. (45% от ВВП к концу 2007 года), половина внешнего долга приходилась на банковский сектор. К примеру, в России совокупные внешние обязательства банковского сектора к концу 2008 года составили 11,2% от ВВП [7].

Анализ тенденций развития банковской системы с позиции воздействия макроэкономических факторов выполняет важную функцию в совершенствовании модели её функционирования. Исследовать бан-

ковскую систему необходимо в динамике, так как ее главной особенностью является мобильность, обусловленная финансовым контентом. Это проявляется в структурных связях в экономической системе – денежных отношениях определённого свойства между экономическими агентами. Поэтому сформировавшиеся и развивающиеся структурные связи необходимо рассматривать под влиянием макроэкономических факторов, в рамках глобализации финансовых связей [8].

О.И. Лаврушин в своей монографии выделяет ряд макроэкономических индикаторов, в большей степени имеющих влияние на устойчивость банковского бизнеса. Во-первых, стабильность курса национальной валюты – высокая степень влияния данного индикатора – подтверждается ситуацией, складывающейся сегодня как в отечественной экономике, так и в большинстве зарубежных стран. Во-вторых, уровень инфляции – снижение инфляции – является одной из мер стабилизации экономики, способствующей стимулированию производства и поддержанию банковской устойчивости [9]. Рассчитанные параметры уровня финансового посредничества указывают на малую эффективность кредитного механизма банков в перераспределении капитала в экономике.

В структуре кредитов по отраслям экономики большую часть занимают кредиты сектору торговли (займы с высоким уровнем оборачиваемости). Не вовлеченность банков в процесс финансирования предприятий промышленности отражает соответствующую степень развития производительных мощностей отечественной экономики [10]. Это подтверждает наше предположение, что отечественный банковский сектор на данный момент времени не способен эффективно управлять потоками капитала и направлять их в сферы экономики с наибольшей добавленной стоимостью.

Крах системообразующих банков пагубен для казахстанской экономики. Поэтому государство вынуждено было вмешаться для спасения банков: вливание средств Национального фонда; принятие стратегического решения сокращения числа банков второго уровня и пр. В этой связи последние пять лет для банковского сектора страны оказались насыщенными и полны событиями: слияние и поглощение банков, снижение качества портфеля и вливание государственных средств от регулятора с целью сбалансировать ситуацию на финансовом рынке.

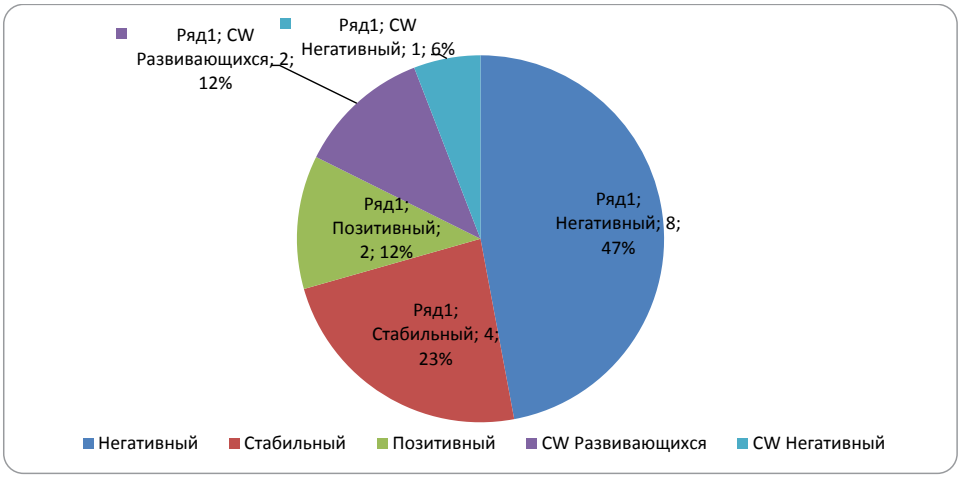
Кроме того, за пять лет изменилось и количество коммерческих банков, из 38 коммерческих банков сейчас осталось 28. По сравнению с 2013 годом из банковского сектора были исключены или подверглись слиянию такие банки, как АО «БанкТуранАлем» (слияние с АО «Казкоммерцбанк»), АО «Дельта Банк» (прекратил свою деятельность в связи с отзывом лицензии), АО «Темірбанк» и АО «Альянсбанк» в

результате слияния, ныне АО «Fortebank»), Казинвестбанк (прекратил свою деятельность в связи с отзывом лицензии), АО «HSBC банк» (был приобретен АО «Халык банк»), АО «Банк Позитив» был приобретен Евразийским банком. Изменения банковского сектора Республики Казахстан за период 2013-2018 годы по данным сайта Национального банка [5] представлены ниже в таблицы 2.

Таблица 2. Банковский сектор Казахстана (на конец года)

Наименование показателя	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*
Количество БВУ	38	38	35	33	32	28
БВУ со 100% участием государства	1	1	1	1	1	1
БВУ с иностранным участием	17	16	16	15	13	13
Дочерние БВУ	14	14	13	11	11	11

Публичные рейтинги S&P Global Ratings присвоены 17 банкам второго уровня Республики Казахстан, доля которых в совокупных активах банковского сектора составляет 80%. Эти рейтинги в международном контексте невысокие [11]. Средний уровень рейтингов банков значительно ниже долгосрочного суверенного рейтинга Казахстана – «BBB–». На рисунке, данном ниже, представлено распределение прогнозов по рейтингам этих банков [11].



Понижение рейтингов казахстанских банков может быть обусловлено ухудшением качества активов, ликвидности и показателей фонди-

рования, а также стремительным снижением капитализации банков и низким уровнем провизий.

Также необходимо отметить, что кредитный риск – один из ключевых негативных факторов для казахстанских банков, большинство банков не могут достичь роста прибыльности, соответствующего росту активов, банков второго уровня Республики Казахстан не могут создать достаточные резервы без поддержки государства.

По результатам мониторинга показателей казахстанского банковского сектора, которые характеризуют качество банковского менеджмента, мы пришли к следующим выводам:

– качество ссудного портфеля, уровень неработающих кредитов NPL растет;

– состояние банковского сектора Республики Казахстан стремительно ухудшается;

– ухудшение качества банковского менеджмента происходит в результате их слияния.

Таким образом, для решения данных проблем необходимо банковскому менеджменту направить свои силы и внимание на мероприятия их раннего реагирования и искоренение токсичных кредитов в портфеле банков на раннем этапе.

1. Банковское дело /под редакцией У.М. Искакова. Алматы: Экономика, 2011.
2. Зайтенова Н.К. Проблемы монетизации экономики Казахстана //Научная дискуссия: инновации в современном мире: сб. ст. по материалам междунар. науч.-практ. конф. М.: Интернаука, 2016. №6(49). С.52-57.
3. Сейткасимов Г.С. Причины и уроки мирового и Казахстанского финансового кризиса //Преодоление последствий мирового финансового кризиса и перспективы развития экономики Казахстана: материалы международной научно-практической конференции. Астана: ИПЦ КАзУЭФМТ, 2009.
4. Фетисов Г.Г., Лаврушин О.И., Мамонова И.Д. Организация деятельности центрального банка: учебник /под общ. ред. Г.Г. Фетисова. М.: КНОРУС, 2012.
5. Официальный сайт Национального Банка Республике Казахстан //URL: http://nationalbank.kz (дата обращения – 22.11.2018).
6. Рейтинг банков Казахстана – 2018 //URL: https://forbes.kz (дата обращения – 12.11.2018).
7. Коптякова С.В. К вопросу о методологии исследования развития банковской системы в условиях финансовой глобализации //Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2011. Т.4. №32-1. С.235-238.
8. Устойчивость банковской системы и развитие банковской политики: монография /под ред. О.И. Лаврушина. М.: КНОРУС, 2016.
9. Baibulekova L.A., Zaitenova N.K. Evaluation of influence of macroeconomic shocks on the banking sector of Kazakhstan //International Journal of Economics and Financial Issues. EconJournals. 2016. 6(S2). P.188-194.
10. Аналитическая служба Рейтингового Агентства РФЦА //URL: http://rfcaratings.kz (дата обращения – 05.11.2018).
11. Эсс А. Перспективы развития банковского сектора Казахстана. Алматы, 2018.